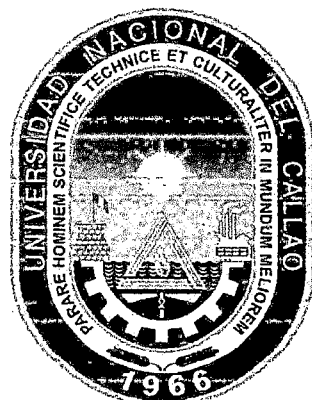


**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**“IMPACTO DE LA EXTINCIÓN DEL VALOR DE OPCIÓN DE  
COMPRA EN LEASING DE IMPORTACIÓN DE MÁQUINAS  
TEXTILES CIRCULARES PERÍODO 2000-2011”**

**AUTOR : GONZALES SOTO, EMILIO JULIO**

**PERIODO DE EJECUCIÓN : Del 01 marzo del 2,013 al 28 de febrero del 2,015**

**RESOLUCIÓN DE APROBACIÓN : 289-2013R**

**CALLAO, FEBRERO 2,015**



**.NOV 2015**

<b>I .- INDICE</b>	<b>1</b>
1.1.- Tabla de contenido	3
1.2.- Tabla de Gráficos	4
<b>II.- RESUMEN Y ABSTRACT</b>	<b>5-6</b>
<b>III.- INTRODUCCION</b>	<b>7</b>
3.1.- Exposición del problema de investigación	7
3.2.- Objetivos y alcance de la investigación	11
3.3.- Importancia de la investigación	12
<b>IV .-MARCO TEÓRICO</b>	<b>13</b>
4.1.-Antecedentes históricos	13
4.2.- Antecedentes de trabajos de investigación del tema	16
4.3.- Bases teóricas	18
4.4.- Bienes sujetos a contratos de Leasing	21
4.5.- Marco Normativo	22
4.6.- Marco conceptual o glosario	36
4.7.- Características del Leasing	38
4.8.- Clasificación de los contratos de arrendamiento financiero	42
4.9.- El Leasing en los Estados financieros	45
4.10.- Tratamiento tributario del Leasing	47
<b>V .- MATERIALES Y METODOS</b>	<b>60</b>
5.1.- Determinación del universo	60
5.2.- Técnicas descriptivas para la contrastación de la Hipótesis	62
5.3.- Técnicas estadísticas	64
<b>VI.- RESULTADOS</b>	<b>66</b>
6.1.- Producción de telas y prendas	66
6.2.- Adquisición de máquinas textiles circulares	69
<b>VII.- DISCUSIÓN</b>	<b>80</b>
7.1.- Producción de telas	80
7.2.- Adquisición de máquinas textiles circulares	83
7.3.- Conclusiones	109
7.4.- Recomendaciones	111
<b>VIII.- REFERENCIALES</b>	<b>113</b>
8.1.- Referencias bibliográficas	113
<b>IX .- APÉNDICES</b>	<b>114</b>

9.1.- Entrevista a directivos de las empresas textiles seleccionadas	114
9.2.- Entrevista a funcionarios de entidades financieras	117
9.3.- Guía de entrevista	119
<b>X .- ANEXOS</b>	<b>120</b>
10.1.- Matriz de concistencia	120
10.2.- Tablas	121

## **TABLAS DE CONTENIDO**

- 3.1.- Relación de fabricantes de máquinas textiles circulares
- 3.2.- Adquisición de máquinas textiles circulares período 2000 -2011
- 3.3.- Adquisición de máquinas textiles circulares por origen período 2000 -2005
- 3.4.- Adquisición de máquinas textiles circulares por origen período 2006-2011
- 3.5.- Adquisición de máquinas textiles circulares mediante Leasing
- 3.6.- Leasing de máquinas textiles circulares por su origen período 2000-2005
- 3.7.- Leasing de máquinas textiles circulares por su origen período 2006-2011
- 3.8.- Diferencias entre máquinas Europeas, Japonesas, Brasileñas y Asiáticas
- 3.9.- Descripción de Aduanas del Perú por estado de máquinas y cantidades Adquiridas por cada uno.
- 3.10.- Entidades financieras y otorgamiento de Leasing de máquinas textiles circulares.  
45
- 4.1.- Porcentaje de depreciación anual
- 5.1.- Máquinas adquiridas con Leasing período 2000 -2011
- 5.2.- Empresas textiles adquirientes de máquinas textiles circulares, mediante Leasing de importación período 2000 - 2011

## **TABLAS DE GRÁFICOS**

- 6.1.- Exportaciones del sector textil período 2000 -2011
- 6.2.- Exportaciones de tejidos de punto período 2000 – 2011
- 6.3.- Consumo nacional de tejidos de punto
- 7.1 a 7.10.- Tipos de financiamiento para adquisición de máquinas textiles Circulares.
- 7.11 a 7.17.- Financiamiento con Leasing
- 7.18.- Tasa de interés anual de Leasing
- 7.19.- Valor de Opción de compra
- 7.20.- valor total de compra de máquinas textiles circulares
- 7.21.- Tipo de Leasing
- 7.22 a 7.24.- Garantía de los proveedores
- 7.25.-.- Identificación de la empresa o Negocio
- 7.26.- Sobre la persona entrevistada
- 7.27 a 7.31.- Sobre el parque de máquinas textiles circulares
- 7.32.- Sobre el financiamiento para la adquisición de máquinas textiles circulares
- 7.33 a 7.45.- Sobre el financiamiento para la adquisición de máquinas textiles Circulares mediante Leasing
- 7.46 a 7.50.- Sobre el valor de la Opción de Compra

## II.- RESUMEN y ABSTRACT

El objetivo de la investigación es analizar el impacto de la extinción del valor de la opción de compra para adquirir Maquinaria Textil Circulares través de Leasing de importación en el periodo textiles del Perú (2000 -2011). Para conocer los factores por el valor de la opción de compra expira en los contratos de arrendamiento financiero en la adquisición de máquinas textiles circulares. Para conocer la influencia de la extinción del valor de la opción de compra para adquirir Maquinaria Textil Circulares por leasing. La metodología utilizada sirve para determinar el universo y unidad de análisis se extrae de las empresas textiles peruanas y el tamaño de la muestra considera las importaciones de 2000 hasta 2011, que separa el año 2008 debido a la crisis económica internacional. Los que circulan máquinas textiles se considera como variable independiente, mientras que la adquisición de maquinaria a través de arrendamiento financiero se considera como variable dependiente. Los tipos de máquinas circulares y las finanzas de las importaciones se consideran los indicadores. La población se compone de 354 máquinas importadas en el período de estudio, de los cuales se consideran 15 máquinas para la muestra, comprados por 8 empresas textiles.

Por los resultados, dos grupos se hicieron a) Consumo de tejidos: ropa, venta de tela cruda (sin teñir) y venta de tejidos acabados (teñido y / o estampados) localmente y exportados (b) Adquisición de máquinas de producción para satisfacer las necesidades de consumo. Como resultado se produce un aumento del 14,25% en el consumo de telas para la exportación desde 2000 hasta 2011, mientras que el consumo interno en el mismo período ha aumentado en un 232,76%. En cuanto a la adquisición de maquinaria textil en el período indicado se ha producido un adquisición de 1.226 1.230 máquinas textiles circulares y 1.230 máquinas utilizadas, lo que equivale a un aumento del 39,60% la eliminación de las máquinas obsoletas que salen de la producción de cada año.

En conclusión, tenemos: La adquisición de máquinas textiles circulares se ha incrementado un 39,60%, la producción de tela ha aumentado en un 35,85%, el valor de la opción de compra del 33% de los encuestados se ha reducido a un dólar (US \$ 1,00), la compra mediante arrendamiento ha sostenido el crecimiento, el pago promedio abajo de arrendamiento es de 20%, la tasa de interés promedio anual es de 12%, el promedio de tiempo de arrendamiento es de 36 meses y todos ellos prefieren las máquinas de origen europeo.

## ABSTRACT

The aim of the research is to analyze the impact of the extinction of the value of the call option to acquire Textile Machinery Circulars through import Leasing in Peruvian textiles period (2000 -2011). To learn the factors why the value of the purchase option expires in leasing contracts in the acquisition of circular textile machines. To learn the influence of the extinction of the value of the call option to acquire Textile Machinery Circulars by Leasing.

The methodology used serves to determine the universe and unit of analysis is drawn from the Peruvian textile companies and the sample size considers imports from 2000 until 2011, separating the year 2008 because of the international economic crisis. The circulating textiles machines is considered as the independent variable while the acquisition of machinery through leasing are considered as the dependent variable. The kinds of circular knitting machines and import finance are considered as the indicators. The population consists of 354 machines imported in the study period, from which 15 machines are considered for the sample, purchased by 8 textile companies.

For the results, two groups were made a) Consumption of fabrics: garments, raw fabric sale (undyed) and sale of finished fabrics (Dyed and / or stamped) locally and exported (b) Acquisition of production machines to meet requirements of consumption. As a result there is an increase of 14.25% in the consumption of fabrics for export from 2000 to 2011, while domestic consumption in the same period has increased by 232.76%. In terms of textile machinery acquisition in the indicated period there has been an acquisition of 1,226 circular textile machines and 1,230 used machines, equivalent to an increase of 39.60% removing the obsolete machines exiting production every year.

In conclusion we have: The acquisition of circular textile machines has increased by 39.60%, cloth production has increased by 35.85%, the value of the call option from 33% of the respondents has been reduced to a dollar (US \$ 1.00), purchase through leasing has sustained growth, the average down payment for leasing is 20%, the average annual interest rate is of 12%, the average leasing time is 36 months and all of them prefer machines of European origin.

### III .- INTRODUCCION

#### 3.1.- EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

En el período de investigación el mercado Textil Peruano de Máquinas circulares de tejer funciona con máquinas adquiridas todas del exterior. La estructura de toda la población de máquinas circulares se compone de 49% de máquinas usadas importadas y el 51% con máquinas nuevas importadas.

Cuando se analiza el financiamiento para la adquisición de las máquinas circulares textiles, se encuentra que mayoritariamente ha sido mediante compra directa (con recursos propios o préstamos bancarios) y en otros casos mediante Leasing de importación.

Si se observa el financiamiento con Leasing en los últimos cinco años nos encontramos que del 100% , 1/4 parte son para la compra de máquinas circulares nuevas de origen asiático y la diferencia para la compra de máquinas circulares nuevas de origen Europeo y de Brasil.

El interés del tema surge porque en la actualidad los créditos que otorga el sector bancario y las empresas especializadas de leasing, para la adquisición de máquinas circulares textiles importadas está orientado a máquinas nuevas, y la tasa de interés que se aplica a este tipo de contratos es en muchos casos el que define la adquisición o rechazo de la compra.

Hasta la actualidad se acepta un monto a pagarse por la opción de compra, por lo señalado en la norma legal, las cifras muchas veces son impuestas por las entidades bancarias y empresas especializadas de Leasing; pero las empresas grandes y las chicas que tienen respaldo están negociando los costos financieros considerando todos los conceptos.

En los últimos años están apareciendo contratos de Leasing, donde el monto de la opción de compra es de S/. 1.00, que pasa a ser un monto simbólico, con lo que en la práctica se estaría extinguiendo el concepto de Opción de Compra y considerar el monto simbólico solo para cumplir con las normas legales

Para la importación de máquinas circulares usadas y nuevas hacia el Perú no existe ninguna restricción, está permitido no solo en máquinas circulares sino cualquier tipo de máquinas, esto debido a que en nuestro país no existe ninguna empresa fabricante o ensambladora de este tipo de máquinas y porque el modelo económico de libre Comercio que se aplica tiene sustento en las normas legales emitidas al respecto..

La adquisición mediante Leasing se puede dar en dos (2) formas:

Leasing Local, es cuando el bien se encuentra en el Perú, ha pagado todos sus impuestos y se considera como nacionalizada; el financiamiento mediante Leasing de máquinas nacionalizadas es aceptado por los Bancos y las empresas especializadas de Leasing , porque para la valorización de su utilidad en caso de ser usadas se contrata a tasadores especializados y los costos de estas actividades son accesibles en nuestro país, de manera que en este tipo de adquisiciones, no se tiene ninguna restricción de parte de las empresas financieras o empresas especializadas de Leasing.

Leasing de Importación, es cuando el bien se encuentra en el extranjero y la empresa Peruana lo puede adquirir bajo las diversas formas de Incoterms (Ex – Work, FOB,



CIF,etc), al llegar al Perú para su nacionalización o consumo se pagan todos los derechos, tributos y gastos aduaneros colaterales.

En la actualidad existen dificultades para adquirir máquinas de tejer circulares usadas mediante Leasing de importación, sea por los Bancos o por las empresas especializadas de leasing. Cuando la máquina circular usada se encuentra en el extranjero las dificultades principales que se generan para adquirir mediante Leasing son:

- Costo de la tasación, que es muy alto.
- Pocas empresas reconocidas a nivel mundial, aceptadas por las entidades financieras y empresas especializadas de otorgar Leasing en el Perú, para hacer este tipo de tasaciones.
- La dificultad del idioma para algunas empresas familiares.

Las dificultades señaladas anteriormente nacen por la exigencia de las entidades que otorgan los créditos, quienes exigen que la tasación sea realizada en el País donde se encuentra la máquina usada y por una empresa reconocida como SGS, TAURUS, ETC. Estas empresas tienen tarifas altas lo que hace muy onerosa el costo, y también existe la posibilidad de que la compra mediante Leasing sea denegada por la situación real de la máquina expuesta en la tasación realizada por estas empresas.

Las entidades financieras y empresas especializadas de Leasing en el Perú y su posición frente a otorgar financiamiento mediante Leasing de máquinas circulares al 31 de Diciembre del 2,011, sean adquiridas en el Perú o importadas son los mostrados en la tabla 1.10

En el Cuadro de la tabla 1.10 se puede observar que casi todas las entidades bancarias y empresas especializadas aceptan Leasing cuando los bienes se encuentran nacionalizadas y algunos Bancos y empresas especializadas, han abierto la posibilidad de adquirir máquinas circulares usadas siempre que sean reacondicionadas por el mismo fabricante, porque en este caso existe la garantía de la empresa fabricante de la máquina, o con tasación.

Las máquinas circulares usadas, que se comercializan en el Perú son principalmente de origen Europeo, que tiene aceptación por su buena calidad, durabilidad, y precisión en la elaboración de los tejidos; el horizonte de vida útil es larga y tienen un mercado para la reventa a precios razonables.

En cambio las máquinas provenientes de Asia (Corea, China, Taiwán), no se comercializa como usadas, por cuanto su valor de reventa es irrisoria, las empresas no aceptan comprar este tipo de máquinas usadas; la calidad y precisión de sus productos no es garantizada porque tienen muchas limitaciones y el horizonte de vida útil es corta.

Como enunciado del problema se plantea la siguiente pregunta:

**¿CÓMO IMPACTA LA EXTINCIÓN DE LA OPCIÓN DE COMPRA EN LA ADQUISICIÓN MEDIANTE LEASING DE IMPORTACIÓN, DE MÁQUINAS TEXTILES CIRCULARES, EN LA INDUSTRIA TEXTIL DEL PERÚ?**

Las empresas realizan la adquisición de bienes de capital, mediante Compra directa al contado, compra directa con Crédito del proveedor o compra indirecta a través de terceros.

Es mediante la compra indirecta a través de terceros donde se recurre a lo que en el Perú se denomina legalmente en el ámbito financiero como Arrendamiento Financiero.

En la actualidad para adquirir máquinas de tejer circulares mediante importación, se encuentra una serie de posibilidades, entre las que podemos señalar los siguientes:

- Crédito Directo del Proveedor, a través de Letras de cambio considerando un interés de tasa Libor (Alemania y Brasil). Muy restringido a empresas grandes y consolidadas. Las empresas Asiáticas no venden al crédito este tipo de máquinas.

- Préstamo bancario, en sus distintas modalidades sea mediante pagaré, capital de trabajo, Línea Comex de importación, etc. La tasa de interés y el plazo es lo que más interesan a las empresas.

- Leasing o Arrendamiento Financiero, donde la tasa de interés es más baja, ya que existe la garantía de la propiedad, que durante el contrato es de la empresa Financiera o empresa especializada de leasing (arrendadora), para finalmente a través de ejercer la Opción de compra, el Arrendatario se convierte en propietario.

Para el caso de Compra de máquinas textiles circulares en el Perú, los últimos tres años (2009 – 2011), en la negociación de los créditos mediante Leasing, se observa que el monto de la Opción de Compra existen montos mínimos de hasta US\$ 1.00 (Un dólar), lo que en la práctica se convierte en simbólico y responde únicamente al cumplimiento de la Norma Legal contenida en el D. Leg. N° 299 que señala:

Artículo 4°.- Los bienes materia de arrendamiento financiero, deberán ser plenamente identificados. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que surta efecto la opción de compra ejercida por la arrendataria por el valor pactado.

Artículo 7°.- El plazo del contrato de arrendamiento financiero será fijado por las partes, las que podrán pactar penalidades por el incumplimiento del mismo.

La opción de compra de la arrendataria tendrá obligatoriamente validez por toda la duración del contrato y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual.

El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada contractualmente. Este plazo no está sometido a las limitaciones del derecho común.

En los últimos 3 años (2009 – 2011) la adquisición de máquinas textiles circulares usadas del exterior han caído dramáticamente, porque las entidades que financian este tipo de operaciones exigen una tasación en el país de donde procede la máquina, esta exigencia convierte la transacción en muy onerosa, por cuanto esta actividad en el exterior tiene un costo muy alta.

En cambio cuando las máquinas circulares usadas se encuentran en el Perú (nacionalizadas) el financiamiento mediante Leasing es aceptado por los Bancos y las empresas especializadas de Leasing, porque para la valorización de su utilidad se contrata a tasadores especializados y los costos son accesibles por estas actividades en nuestro país.

Tímidamente dos Bancos han abierto la posibilidad de adquirir máquinas circulares usadas siempre que sean reacondicionadas por el mismo fabricante, porque en este caso hay la garantía del fabricante de la máquina.

Las máquinas circulares usadas, que se comercializan en el Perú son principalmente de origen Europeo, que tiene aceptación por su buena calidad y precisión, en cambio las máquinas provenientes de Asia (Corea, China, Taiwán), su comercialización es mínima, por cuanto su valor de reventa es irrisoria, la calidad y precisión de sus productos no es garantizada.

### **3.2.- OBJETIVOS Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

**Objetivo general.-** Analizar el impacto de la extinción del valor de la opción de compra en la adquisición de Máquinas Textiles Circulares, mediante Leasing de importación en la industria textil Peruana período (2000 -2011)

#### **Objetivos específicos**

- a) Conocer los factores por las que el valor de la Opción de compra se extingue en los contratos de Leasing en la adquisición de máquinas textiles circulares
- b) Conocer la influencia de la extinción del valor de la opción de compra en la adquisición de Máquinas Textiles Circulares mediante Leasing.

### **3.3.-IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **a.- APORTE DE LA INVESTIGACIÓN**

La justificación de la investigación se basa en que existe un gran nicho de mercado textil peruano, para la adquisición de máquinas circulares importadas.

De las máquinas adquiridas por las empresas textiles del Perú, se estudiará la cantidad de adquisiciones mediante compra directa, una pequeña parte por crédito del Proveedor del exterior y un mínimo por Leasing.

Existen aún muchas empresas fabricantes de máquinas textiles circulares, entre las marcas conocidas (Mayer, Orizio, Terrot, Pilotelli, Vanguard, Monarch) y aceptadas por el mercado peruano. Tanto en Estados Unidos como en Europa las máquinas textiles circulares ya no tienen presencia las fábricas textiles de telas y prendas de estos países han cerrado para trasladarse a Asia o ya están quebrados.

Si los Bancos y las empresas especializadas de Leasing abren la posibilidad de adquirir estas máquinas mediante Leasing, sin duda que las Empresas Textiles Peruanas van a orientarse a los productos Europeos, Estadounidenses o Japoneses, sean nuevas o usadas.

Para que los Bancos y empresas especializadas puedan apostar por el financiamiento mediante Leasing, tienen que tomar en cuenta que en la actualidad los negociadores de las empresas textiles toman en cuenta todo el costo financiero de la operación, incluyendo el valor de la opción de compra.

#### **b.- VALOR DE LA INVESTIGACIÓN**

Dado que la investigación es de carácter básico, va a servir para que las empresas o usuarios puedan tomar las decisiones más acertadas, en la adquisición de máquinas textiles u otros bienes de capital.

A los estudiantes del área de empresas (Administración, Contabilidad y una parte de Economía), se le va a presentar la legislación, modelos de contratos y aplicación práctica de los Contratos de arrendamiento financiero y eso les va a ayudar en su formación profesional.

#### **c.- SECTOR BENEFICIADO**

Los resultados de la investigación van a beneficiar a:

- Sector Textil Peruano, sobretudo a las empresas que adquieran máquinas textiles circulares.
- Empresas bancarias y empresas especializadas de Leasing, para ofrecer los distintos tipos de financiamiento entre ellos el Leasing.
- Estudiantes para que observen que la opción de compra en los contratos de Leasing está en la actualidad a su nivel mínimo, es decir simbólico.

## IV .- MARCO TEÓRICO

### 4.1) ANTECEDENTES HISTORICOS

#### **Orígenes del arrendamiento financiero**

En Roma en la época de la República, aproximadamente entre el año 520 A.C. al 27 D.C., era común el llamado Locatio Conductio o sea contrato consensual de buen fé, sinalagmático, lo que quiere decir que hay obligaciones tanto para el arrendador como para el arrendatario. El Locator es la persona que se compromete a proporcionar el bien o efectuar el trabajo y que equivale al arrendador, se llama Conductor al que paga el precio del alquiler y se refiere al arrendatario.

Los romanos lo definían como: Contrato en virtud del cual una persona se compromete a proporcionarle a otra el goce temporal de una cosa no consumible, o bien a ejecutar a favor de ella un determinado trabajo mediante una retribución periódica y en dinero. En ese tiempo, se distinguían los siguientes tipos de arrendamiento:

- a. Locatio Conductio Rerum (arrendamiento)
- b. Aparcería (renta de predio rústico)
- c. Locatio Conductio Operarum (contrato de trabajo)
- d. Locatio Conductio Operis (contrato de obra)

#### **4.1.1) Estados unidos**

En la época contemporánea, el primer arrendamiento de bienes se utilizó en los Estados Unidos en el siglo XIX por Ferrocarriles de Estados Unidos, como una forma de otorgar el uso de equipo industrial sin que implique una operación de crédito. También otras empresas como United States Shoes Machinery, Bell Telephone System, IBM, Rank Xerox) prestaban servicios, alquilaban o arrendaban máquinas o aparatos; en todos estos casos son los Leasing o arrendamiento operativo.

Para algunos autores fue en 1936 la fecha inicial del primer contrato de Leasing como instrumento financiero utilizado por la cadena californiana de supermercados Safeway Inc. La fórmula empleada era “Sale and Leasing Back”, tenía como base dos razones:

- a) Razones fiscales,

## b) Formalismo jurídico

En 1952, se constituyó la primera compañía de leasing independiente en Estados Unidos, la United States Leasing Corporation, quien tuvo que enfrentar el problema de suministrar alimentos a la marina de los EE.UU. y esto fue solucionado arrendando los equipos necesarios para cumplir dicho suministro, luego se institucionalizó la empresa para satisfacer problemas similares. Sin embargo, no fue hasta 1961 y en esta misma nación, cuando se formaron las primeras compañías arrendadoras ya con características definidas y los bancos comerciales obtenían la autorización del Gobierno para operar como arrendadoras. Cuando en México, surgieron las primeras arrendadoras, éstas canalizaron su mercado hacia otorgar el uso de flotillas de automóviles, que representaba muchas ventajas fiscales, al no existir legislación al respecto.

### 4.1.2) Alemania

Las primeras sociedades de Leasing, aparecen en 1962, mediante los bancos. La jurisprudencia y la doctrina lo califican como un contrato atípico cuya intencionalidad se deduce del contenido jurídico del contrato. Las características legales en este país son:

- Es un contrato de duración semejante a la vida útil del bien,
- El Usuario no puede resolver el contrato por propia voluntad y siempre que no existan razones de fuerza mayor,
- Los pagos se calculan para que al final del contrato se hayan cubierto los costos de la financiera y los intereses del capital,
- El usuario soporta la pérdida posible del bien, y
- En caso de mora o de quiebra se entienden vencidos todos los plazos pendientes.

### 4.1.3) Francia

La empresa pionera es Locafrance, que promocionó su actividad mediante Bancos, compañías de seguro y grupos independientes.

La regulación lo especifica el CREDIT-BAIL del 02 de Julio de 1966, que las define como operaciones de arrendamiento de bienes de equipo, de utillaje o de bienes inmobiliarios de uso profesional, comprados con vista a ser alquilados por empresas.

### 4.1.4) Italia

Su origen se dio en el año 1978, donde se legisló indicando que el Leasing es una operación de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles adquiridos o hechos

construir por el arrendador, a elección o indicación del arrendatario que asume todos los riesgos sobre los bienes arrendados al final del arrendamiento mediante el pago de un precio pre fijado. Al final del contrato, las instalaciones objeto del arrendamiento financiero pueden ser comprados por un importe igual al 1% de su valor de compra.

#### **4.1.5) España**

La regulación se inició por el Decreto Real 15/1977 del 25 de Febrero, que contiene un conjunto de medidas fiscales, financieras y de inversión pública.

#### **4.1.6) Perú**

En nuestro país, aun cuando desde 1973, ya existían empresas dedicadas al arrendamiento puro, como es el caso de Volkswagen Financail Services, quien se considera la pionera en ofrecer este servicio, es hasta finales de 1987, cuando se observa un constante crecimiento de este servicio, existiendo empresas que únicamente ofrecen arrendamiento puro.

La legislación en nuestro país es mediante el Decreto Legislativo N° 299. Ley que define y regula el arrendamiento financiero. (26-07-1984).

Considera Arrendamiento Financiero, el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción de comprar dichos bienes.



#### **4.2) ANTECEDENTE DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DEL PROBLEMA**

Existen muchos trabajos sobre el Tema de Leasing, entre las que tenemos:

**4.2.1.- “ El Arrendamiento Financiero (Leasing) en una empresa que se dedica a la venta de Maquinaria Pesada y Liviana”**, autor Miguel Estuardo Pedro Raxon, para optar La Licenciatura de Contador Público y Auditor, Universidad San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, año 2008. Este tema es de suma importancia para el profesional de la contaduría pública y auditoría, debido a que a través de él, se busca demostrar como una empresa comercial, puede incrementar sus ventas de maquinaria, ofreciendo a sus clientes facilidades de compra a través del Arrendamiento Financiero.

Las conclusiones a las arriba son :

- a) Las empresas comerciales dedicadas a la venta de maquinaria pesada y liviana obtienen mayores ingresos, aplicando el arrendamiento financiero como medio de venta
- b) se debe de tener claro que el objetivo principal de la empresa comercializadora es el incremento de sus ventas, y para el arrendatario es aprovechar la financiación,
- c) Al adquirir el arrendatario maquinaria pesada por medio de arrendamiento financiero, le permitirá obtener mayores beneficios comparados con otras formas de financiamiento, y
- d) Las empresas comercializadoras obtendrán mayores ingresos, así como también le ofrecería un servicio adicional a sus clientes como lo es la financiación de la maquinaria pesada y liviana que comercializa, por medio de contratos de arrendamiento con opción a compra.

**4.2.2.- “ El Leasing Financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases S.A”**., autor Rodrigo Acip Monroy, para optar el Grado de Maestro en Ciencias , Universidad San Carlos de Guatemala, Maestría en Administración Financiera, año 2006.

La visión de este tema es brindar a la empresa una opción de evaluar para sus futuras inversiones el financiamiento a través de Leasing Financiero.

Contiene una breve reseña histórica de la industria del plástico en Guatemala, así como el desarrollo que ha tenido la empresa Plastienvases, S.A. y la oferta de una nueva tecnología en plásticos para el envasado de bebidas carbonatas, agua pura y bebidas isotónicas.

Sostiene que el Leasing Financiero permite un desembolso a largo plazo de la inversión así como pagos parciales del Impuesto al Valor Agregado. Generando beneficios como el escudo fiscal por la cuota de arrendamiento que se da bajo dicha opción.

Las conclusiones a las que llega la investigación son:

- a) Que se difiere el IVA por los pagos parciales y a largo plazo,
- b) Que la empresa Plastienvases, S.A realiza el financiamiento de sus proyectos con el 50% de Capital propio y 50% con Financiamiento Bancario, y hasta la fecha no ha considerado ninguna otra opción de financiamiento,
- c) Las montacargas obsoletas tiene alto costo de mantenimiento, y
- d) El Valor presente neto como resultado del Leasing, es la mejor opción de financiamiento .

4.2.3.- **EL CONTRATO LEASING, JOSE LEYVA SAAVEDRA 1995**, texto publicado como monografía. El texto contiene los antecedentes del Leasing en los diferentes países, la historia en cada una de ellas, y comprende todos los conceptos que se enlazan con el arrendamiento financiero.

En el contenido se aprecia que se aborda también las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero.

La responsabilidad de los actores que participan en el Contrato del arrendamiento financiero.

4.2.4.- **“Proyecto para la implementación de la sección de tejeduría circular en la empresa Vimarh”**, autor Paúl Ernesto Alomía Calderón, para optar El Título de Ingeniería Textil, Escuela de Ingeniería Textil, Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Universidad Tecnológica Equinoccial.

La empresa necesita implementar una sección de tejeduría Circular, para poder cumplir con la fabricación de las prendas, ya que en la actualidad no se abastece con los proveedores que tiene actualmente.

Se ha establecido que la inversión se va a recuperar en 3 años y se va a tener garantizado la calidad y cantidad de tela necesaria.

#### 4.3) BASES TEÓRICAS

##### **CONCEPTO DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Las empresas realizan la **adquisición de bienes de capital**, mediante Compra directa al contado, compra directa con Crédito del proveedor o compra indirecta a través de terceros.

Es mediante la compra indirecta a través de terceros donde se recurre a lo que en el Perú se denomina legalmente en el ámbito financiero como Arrendamiento Financiero.

Según OSWALDO HUDSKOPT E.<sup>(11)</sup> sostiene que “ ante la necesidad de efectuar adquisiciones de activos fijos, esta operación usualmente se llevaba a cabo bajo tres modalidades: La Primera de ellas, la adquisición al contado de los activos utilizando los recursos propios de la empresa, es decir el propio capital de trabajo; La Segunda consistente en una financiación a través de un préstamo bancario de corto plazo, que conlleva el pago de cuotas de amortización de capital, intereses y gastos; y La Tercera adquiriendo los activos a plazos con recargo de intereses y gastos, y con plazos de cancelación generalmente reducidos.

Frente a tales modalidades convencionales irrumpió el Leasing, como una alternativa de financiamiento a mediano plazo con características peculiares respecto de los tradicionales mecanismos de crédito, ya que conforme es demostrable cuantitativamente con el análisis de costo – beneficio y de la llamada tasa interna de retorno, en términos de utilidad práctica, esta nueva opción resulta más atractiva”.

Vera Isafas<sup>(12)</sup> indica “El arrendamiento o *Leasing* (El término Leasing viene del inglés "to lease", que significa arrendar y en su concepción más acertada se refiere más bien a arrendamiento de Largo Plazo), es un contrato mediante el cual el dueño de un activo, el cual se denomina arrendador, le confiere a otra persona, llamada arrendatario el derecho de usar el activo por un período de tiempo determinado a cambio de un pago o serie de pagos”.

Por otro lado Montoya Ulises<sup>(13)</sup>, sostiene que la definición de Leasing tropieza con dificultades para definirlo con precisión.

Las diversas definiciones han sido agrupadas por algunos considerando si la misma incide sobre conceptos económicos o jurídicos.

Entre los **conceptos económicos** se señalan:

a) Que se trata de un modo de financiar inversiones que permiten a las empresas industriales y comerciales equiparse sin tener que movilizar fondos,

(11) Hundskopf E., Oswald, 1989, “Derecho Comercial Nuevas orientaciones y temas modernos”, Perú.

(12) Vera paredes, Isafas, 2003, “Arrendamiento Financiero Operativo”, Perú

(13) Montoya M. Ulises, 2006, “Derecho Comercial” Tomo III, Perú

b) Que se trata de financiamiento a mediano y largo plazo, efectuado por instituciones especializadas que tiene como fundamento jurídico un contrato de arrendamiento y

c) Que es la operación económica efectuada por sociedades especializadas que, a petición de sus clientes, compran bienes de equipo y lo ponen a disposición de firmas peticionarias en forma de arrendamiento, ligado a condiciones especiales.

En cuanto a las definiciones de tipo Jurídico

a) Un contrato mediante el cual el propietario de bienes de cualquier especie (Maquinarias, enseres, instalaciones, vehículos especiales, inmuebles), concede como arrendador la tenencia y uso de esos bienes a un usuario llamado arrendatario, durante un período prefijado de tiempo y contra la retribución de un canon establecido,

b) Con el contrato de locación financiera (Leasing financiero) una parte concede a otra el goce de un bien (Mueble o inmueble) contra un corresponsivo en cuotas y por un tiempo determinado, atribuyendo a ella la facultad de adquirir la propiedad del bien al vencimiento del contrato mediante el pago de un precio preestablecido. Apaza, Mario <sup>(14)</sup> señala el siguiente concepto: El arrendamiento financiero (Leasing), es una cesión de uso de bienes productivos, tanto mobiliarios como inmobiliarios mediante contraprestación económica, que incluye una opción de compra a su término a favor del usuario.

<sup>(15)</sup> “Al analizar la naturaleza jurídica del Leasing, aparecen un sin número de interrogantes, como son: -¿Se trata el Contrato de Leasing de un contrato mercantil o civil? -¿Es la Sociedad de Leasing legítima propietaria del bien? - ¿Durante el período de arrendamiento del bien, constituye éste un activo fijo de la Sociedad de Leasing? -¿En la operación de Leasing está presente el contrato de mandato previsto en nuestro Código Civil? -¿Es el Contrato de Leasing la forma moderna de compraventa a plazos con reserva de dominio? -¿Constituye el Leasing un contrato de préstamo según nuestra legislación vigente? -¿Puede hablarse de la existencia de una promesa de contrato, una promesa unilateral de venta o de arrendamiento en el Contrato de *Leasing*? Estas interrogantes y otras más, así como criterios de diversos autores son objeto de análisis en el presente trabajo llegando a nuestras propias conclusiones.

*Leasing o Arrendamiento Financiero*, como forma de financiamiento, que ha diferencia de otros contratos carece de la perfección y profundidad de los contratos típicos; un ejemplo de ello es que la economía y no el derecho es la que lleva a la aparición de nuevos contratos, pero el Leasing, como cualquier otro fenómeno de la realidad social, tiene una traducción jurídica que se reconduce en este supuesto a la mecánica contractual; de ahí que el Contrato de Leasing se plasma y objetiviza en un marco jurídico que permite la concreción de las

(14) Apaza Meza, Mario, 2012 “Finanzas para contadores aplicadas al Nuevo PCGE y a las NIIF”,

(15) JIMÉNEZ DE PARGA Y CABRERA, RAFAEL GISPERT PASTOR, MARÍA TERESA, Catedráticos de Derecho Mercantil de la Universidad de Barcelona: Conferencia “La operación de Leasing, ¿es una operación de crédito?” obligaciones asumidas por cada una de las partes que intervienen.”

Máquinas circulares de tejido de punto <sup>(16)</sup>. Son aquellas que tejen los

llamados tejidos de punto de forma cilíndrica o tubular sea usando hilos de algodón, poliéster o mixtos, de ancho determinado sin topes de largo.

(16) Ramon Batlle i Ribas "*La fabricación de tejidos puesta al alcance de todos*" (1886), España

#### **4.4) BIENES SUJETOS A CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING.**

El objeto es exclusivamente la adquisición por el banco o por las empresas especializadas de: maquinarias, equipos, vehículos nuevos, naves, aeronaves y ferrocarriles nuevos o usados. Aquí una lista:

Maquinaria y Equipo para la Construcción y Minería

Maquinaria y Equipo de procesos Industriales

Maquinaria y Equipo Agrícola

Oficinas, almacenes, tiendas, locales comerciales y plantas industriales

Equipos tecnológicos

Equipos de cómputo

Vehículos de carga pesada, mediana o liviana

Vehículos para ejecutivos y vendedores

Equipos médicos y de laboratorio

Montacargas y demás

Equipos de Logística

Entre otros.

#### **4.5) MARCO NORMATIVO**

##### **4.5.1.- LEGISLACIÓN SOBRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

En cuanto a la protección y tratamiento legal a **nivel interno** se tiene lo siguiente:

###### **4.5.1.1) DECRETO LEGISLATIVO No. 299**

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

**POR CUANTO:**

El Congreso de la República, al amparo de lo dispuesto en el Artículo 183° de la Constitución Política del Estado, ha delegado en el Poder Ejecutivo, mediante Ley No. 23850, la facultad de dictar Decretos Legislativos, entre la que se encuentra comprendida legislar sobre arrendamiento financiero. Con la opinión favorable de la Comisión Bicameral Especial a que se refiere el Artículo 9° de la Ley No. 23850.

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros:

Ha dado el Decreto Legislativo siguiente:

###### **CAPITULO I**

###### **DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

**Artículo 1°.-** Considérase Arrendamiento Financiero, el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

**Artículo 2°.-** Cuando la locadora esté domiciliada en el país deberá necesariamente ser una empresa bancaria, financiera o cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, para operar de acuerdo a Ley.

**Artículo 3°.-** Las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la locadora efectúe el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la arrendataria, lo que ocurra primero.

**Artículo 4°.-** Los bienes materia de arrendamiento financiero, deberán ser plenamente identificados. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que surta efecto la opción de compra ejercida por la arrendataria por el valor pactado.

**Artículo 5°.-** El contrato de arrendamiento financiero otorga a la arrendataria el derecho al uso de los bienes en lugar, forma y demás condiciones estipuladas en el mismo.

Es derecho irrenunciable de la arrendataria señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato y el proveedor de los mismos, siendo de su exclusiva responsabilidad que dichos bienes sean los adecuados al uso que quiera darles, lo que deberá constar en el contrato.

La locadora no responde por los vicios y daños de los bienes, correspondiendo a la arrendataria el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor.

**Artículo 6°.-** Los bienes materia de arrendamiento financiero deberán ser cubiertos mediante pólizas contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos. Es derecho irrenunciable de la locadora fijar las condiciones mínimas de dicho seguro.

La arrendataria es responsable del daño que pueda causar el bien, desde el momento que lo recibe de la locadora.

**Artículo 7°.-** El plazo del contrato de arrendamiento financiero será fijado por las partes, las que podrán pactar penalidades por el incumplimiento del mismo.

La opción de compra de la arrendataria tendrá obligatoriamente validez por toda la duración del contrato y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual.

El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada contractualmente. Este plazo no está sometido a las limitaciones del derecho común.

**Artículo 8°.-** El contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública, la cual podrá inscribirse, a pedido de la locadora, en la ficha o partida donde se encuentre inscrita la arrendataria.

**Artículo 9°.-** Las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera, y ser fijas o variables y reajustables.

Sin perjuicio de los correspondientes intereses, en el contrato se podrán pactar penalidades por mora en el pago de las cuotas. La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas o el atraso de pago en más de dos meses, facultará a la locadora a rescindir el contrato.

**Artículo 10°.-** El contrato de arrendamiento financiero tiene mérito ejecutivo. El cumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo, incluyendo la realización de las garantías otorgadas y su rescisión, se tramitarán con arreglo a las normas del juicio ejecutivo.

**Artículo 11°.-** Los bienes dados en arrendamiento no son susceptibles de embargo, afectación ni gravamen por mandato administrativo o judicial en contra del arrendatario.

El juez deberá dejar sin efecto cualquier medida precautoria que se hubiese trabado sobre estos bienes por el solo mérito de la presentación del testimonio de la escritura pública de arrendamiento financiero. No se admitirá recurso alguno en tanto no se libere el bien y éste sea entregado a la locadora.



**Artículo 12°.-** Asiste a la locadora el derecho de exigir la inmediata restitución del bien materia de arrendamiento financiero, cuando la arrendataria haya incurrido en una causal de rescisión prevista en el contrato.

Al sólo pedido de la locadora, señalando la causal de rescisión, recaudado con el testimonio de la escritura pública de arrendamiento financiero, el Juez de turno requerirá a la arrendataria la entrega del bien al segundo día de notificado.

El Juez podrá aplicar el apremio de detención del responsable o disponer la extracción del bien del lugar en que se encuentre, sin admitir recurso alguno.

La arrendataria que se considere afectada con tal medida podrá cuestionar en la vía correspondiente el derecho de la locadora a la rescisión del contrato y exigir la indemnización correspondiente.

**Artículo 13°.-** La arrendataria, respecto de los bienes que posea en arrendamiento financiero con empresas dedicadas a esta actividad establecidas en el país, gozará para los efectos de sus relaciones contractuales con el Estado, empresas de derecho público, empresas estatales de derecho privado y las empresas sometidas a regímenes especiales, de los derechos y ventajas como si tuviera la condición de propietaria de dichos bienes, excepto los referentes a la disposición o enajenación definitiva y/o constitución de gravámenes sobre los mismos.

**Artículo 14°.-** Para financiar sus operaciones de arrendamiento financiero, las locadoras tendrán acceso a los fondos promocionales establecidos o que establezcan en el futuro el Banco Central de Reserva del Perú o cualquier otra institución de crédito, así como las líneas de intermediación actuales o futuras provenientes de instituciones financieras del país o del exterior. Para ello, el arrendatario deberá cumplir con los requisitos para ser calificado como beneficiario de esos fondos, salvo el relativo al denominado aporte propio, que de ser exigible, deberá ser financiado por la locadora.

**Artículo 15°.-** Las entidades del Sector Público, y las empresas a que hace referencia el Artículo 6° del Decreto Legislativo No. 216 para suscribir un contrato de arrendamiento financiero, en calidad de arrendatarias, deberán previamente dar cumplimiento a los mismos requisitos y aprobaciones exigidos a dichas entidades y empresas para la adquisición de bienes a que se refiere la operación.

## **CAPITULO II**

### **DEL REGIMEN TRIBUTARIO**

**Artículo 16°.-** En caso que la arrendataria goce de un régimen especial de desgravación o exoneración, total o parcial, de derechos de importación y otros tributos a la importación y/o a la adquisición local, incluyendo el Impuesto General a las Ventas y Selectivo al Consumo u otros que los sustituyan, tal régimen especial será aplicable a los bienes que importe o adquiera localmente la locadora y que estén destinados al uso por la arrendataria. No se perderán dichos beneficios, cuando la locadora transfiera los bienes a la arrendataria o los venda o dé en arrendamiento financiero a cualquier otra empresa que goce de igual o mayor grado de desgravación o exoneración, o cuando los transfiera a terceros luego de 5 años de su adquisición. En caso que el adquirente o

arrendatario goce de menor grado de beneficio fiscal y la transferencia tuviera lugar antes de transcurrido dicho plazo, la locadora deberá pagar los tributos que resulten por la diferencia, más los recargos e intereses de ley.

**Artículo 17°.-** Los ingresos derivados de arrendamiento financiero de bienes cuya adquisición no ha estado afecta al Impuesto General a las Ventas, no resultarán gravados con dicho tributo.

Tampoco están gravados con Impuesto General a las Ventas los ingresos derivados de contratos de arrendamiento financiero de bienes utilizados por la arrendataria exclusivamente para la producción de bienes cuya venta no esté gravada con el Impuesto General a las Ventas, o a la prestación de servicios desgravados de dicho tributo.

En caso que el bien objeto de arrendamiento financiero sea utilizado en operaciones gravadas y no gravadas o para la producción simultánea de bienes cuya venta está gravada y desgravada del Impuesto General a las Ventas, el crédito tributario se aplicará de acuerdo a las normas pertinentes.

**Artículo 18°.-** Para efectos tributarios los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activos fijos y se depreciarán durante el plazo de contrato, siendo el plazo mínimo de depreciación tres años; y se encontrarán sujetos a las normas pertinentes sobre revaluación periódica de activos fijos.

**Artículo 19°.-** Para la determinación de la renta imponible, las cuotas periódicas de arrendamiento financiero constituyen renta para la locadora y gasto deducible para la arrendataria.

Los gastos de reparación, mantenimiento y seguros, son igualmente deducibles por la arrendataria en el ejercicio gravable en que se devenguen.

**Artículo 20°.-** La arrendataria que se beneficie con un Programa de Reinversión aprobado, podrá cumplirlo total o parcialmente mediante arrendamiento financiero, a cuyo efecto, el monto de la reinversión será el precio pagado por la locadora al adquirir el bien, gozando la arrendataria del beneficio tributario que conceden las normas legales de reinversión, en el momento de entrada en vigencia del contrato de arrendamiento financiero.

Este beneficio se perderá si la arrendataria no ejerce la opción de compra, en cuyo caso deberá abonar el impuesto, moras e intereses correspondientes.

Los Programas de Reinversión, podrán ejecutarse mediante la aplicación de utilidades de la propia empresa, de terceros, o mediante arrendamiento financiero. En ningún caso el beneficio tributario podrá utilizarse en forma superpuesta.

**Artículo 21°.-** La locadora puede emitir, previa autorización de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, Bonos de Arrendamiento Financiero, nominativos o al portador, destinados al financiamiento de operaciones de arrendamiento financiero. Tales bonos quedan regulados exclusivamente por las normas del presente Decreto Legislativo.

La escritura pública de emisión de Bonos podrá consignar las características de las operaciones a ser financiadas, la descripción de los bienes objeto de las mismas y la afectación específica de éstos en garantía de la emisión, en su caso.

Dichos Bonos podrán tener rendimiento fijo o variable, incluyendo la posibilidad de participar en los resultados de la entidad emisora. Podrán ser emitidos bajo la par y ser inscritos en la Bolsa de Valores y deberán ser a plazo no menor de 3 años.

Los intereses que devenguen y/o el reajuste de capital están exonerados del Impuesto a la Renta. El interés y/o el reajuste de capital no excederá el límite máximo fijado por el Banco Central de Reserva del Perú para operaciones pasivas.

El pago por participación en los resultados de la entidad emisora, en su caso, será gastos deducible para la locadora e ingreso gravado para el bonista.

**Artículo 22°.-** Si la arrendataria contara con un Programa de Reinversión de utilidades debidamente aprobado, la locadora podrá financiar la adquisición de los bienes incluidos en dicho Programa, mediante la emisión de “Bonos de Arrendamiento Financiero para Reinversión”, que otorga el beneficio de crédito tributario contra el Impuesto a la Renta en favor del adquirente primario. Para efectos del porcentaje máximo reinvertible y el índice de selectividad, serán de aplicación los correspondientes a la arrendataria titular del Programa de Reinversión, quedando sujeta la inversión a las normas generales de reinversión y al Programa correspondiente. La locadora deberá emitir la Constancia de Reinversión para la utilización del crédito tributario.

Las inversiones en dichos Bonos podrán efectuarse hasta 5 días calendarios anteriores al vencimiento del plazo de presentación de la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta, correspondiente al ejercicio gravable respecto del cual se va a utilizar el crédito.

**Artículo 23°.-** Los Bonos a que se refiere el Artículo anterior deberán consignar, en la escritura de emisión, las características de la operación a ser financiada, la descripción de los bienes y la afectación específica de éstos en garantía de la emisión. Será exigible, en la misma escritura, la intervención de la arrendataria. No podrán ser emitidos bajo la par y serán libremente transferibles.

Las demás características y condiciones de emisión se regularán por lo dispuesto en el Artículo 21° del presente Decreto Legislativo.

**Artículo 24°.-** Cuando se trate de arrendamiento financiero de naves o aeronaves celebrado con locadoras no domiciliadas en el país, regirá el régimen tributario establecido en el presente Decreto Legislativo; y las cuotas periódicas estarán exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al consumo y del Impuesto a la Renta. En tales casos las naves y aeronaves se considerarán de bandera peruana para todos los efectos.

Para acogerse a lo dispuesto por este Artículo, la arrendataria deberá contar con el permiso de operación respectivo. Estos contratos deberán inscribirse en el Banco Central de Reserva del Perú como requisito para gozar el régimen tributario que el presente Decreto Legislativo establece.

**Artículo 25°.-** En el caso de arrendamiento financiero de bienes comprendidos en la Ley 23557, celebrado con locadoras no domiciliadas en el país, también regirá el régimen tributario a que se refiere el Artículo anterior, siempre que los arrendatarios estén dedicados a la actividad agraria, los bienes se utilicen en el cumplimiento de dicha actividad y también cumplan con inscribir los contratos respectivos en el Banco Central de Reserva del Perú.

**Artículo 26°.-** Sustitúyase el inciso b) del Numeral 1 del Apéndice V del Decreto Legislativo No. 190 por el siguiente texto:

b) Las operaciones realizadas entre Bancos e Instituciones Financieras y Crediticias, así como entre ellas y las empresas debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros para celebrar Arrendamientos Financieros.

**Artículo 27°.-** En todos los casos en que la locadora adquiera de una empresa un bien, para luego entregárselo a ella misma en arrendamiento financiero, dicha transferencia está exonerada del impuesto General a las Ventas y del Impuesto Selectivo al Consumo en su caso.

**Artículo 28°.-** El régimen tributario establecido en el presente Decreto Legislativo es permanente. Las exoneraciones otorgadas rigen hasta el 31 de Diciembre de 1990.

**Artículo 29°.-** Derógase el Decreto Legislativo No. 212, sus normas reglamentarias y complementarias, así como las disposiciones que se opongán al presente Decreto Legislativo.

**Artículo 30°.-** El presente Decreto Legislativo rige a partir del día siguiente de su publicación.

#### **DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

**PRIMERA DISPOSICION TRANSITORIA.-** El régimen legal previsto en el Capítulo I del presente Decreto Legislativo rige para los contratos de Arrendamiento Financiero celebrados con anterioridad a su vigencia.

**SEGUNDA DISPOSICION TRANSITORIA.-** El régimen previsto por el Artículo 17° del presente Decreto Legislativo rige inclusive para los contratos celebrados antes de su vigencia, sin que en ningún caso pueda dar origen a la devolución de impuestos ya pagados.

**TERCERA DISPOSICION TRANSITORIA.-** El régimen de depreciación de los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero celebrados con anterioridad al presente Decreto legislativo no podrá ser modificado.

#### **POR TANTO:**

Mando se publique y cumpla, dando cuenta al Congreso.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veintiseis días del mes de Julio de mil novecientos ochenticuatro.

FERNANDO BELAUNDE TERRY, Presidente Constitucional de la República.

JOSE BENAVIDES MUÑOZ, Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

**Comentarios sobre Decreto Legislativo N° 299, que regula el Arrendamiento Financiero, publicado el 26/07/1984 y normas modificatorias.**

Considera Arrendamiento Financiero, el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción de comprar dichos bienes.

La empresa locadora tiene que estar autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, y domiciliada en el país. La vigencia del contrato entre la locadora y la arrendataria se inicia desde el desembolso total o parcial, para la adquisición del bien y se mantendrá en propiedad del bien de la locadora hasta que el valor pactado de la compra este pagado completamente, pero el arrendatario podrá usar dicho bien, estipulada de acuerdo al contrato. El arrendatario debe asumir todo los gastos referentes a pólizas de seguros contra riesgos que puede causar al bien.

En el contrato de arrendamiento financiero entre el locador y el arrendatario, se deberá pactar el plazo, las penalidades de incumplimiento, la moneda y obligaciones. Sobre los bienes que adquiera, se le aplicaran todos los regímenes tributarios de que goce el arrendatario, casos de desgravación o exoneración, y todas aquellas obligaciones tributarias que sean del caso. Los ingresos derivados del arrendamiento no resultarán gravados con el Impuesto General a las Ventas, dichos bienes utilizados exclusivamente para la producción de bienes cuyas ventas no estén gravadas con el IGV, pero si están gravadas si están afectas al IGV.

Los beneficios tributarios que goza el arrendatario (programa de reinversión) se conceden en el momento que entra en vigencia, pero sino cumpliera pierde dicho beneficio. La locadora puede emitir bonos de Arrendamiento Financiero previa autorización de la Comisión Nacional Supervisora de Empresa y Valores. Si el arrendatario contara con el programa de reinversión, la locadora podrá financiar la adquisición de los bienes mediante la emisión de "Bonos de Arrendamiento Financiero para la Reinversión".

**4.5.1.2 ) Ley N° 27394**, que modifica la Ley del Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 299, publicada el 30.12.2000

Artículo 6°.- Modificación del Artículo 18 del Decreto Legislativo N° 299.

Sustituyese por el siguiente texto:

“Artículo 18°.- Para efectos tributarios, los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activo fijo del arrendatario y se registrarán contablemente de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad. La depreciación se efectuará conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta.

Excepcionalmente se podrá aplicar como tasa de depreciación máxima anual aquella que se determine de manera lineal en función a la cantidad de años que comprende el contrato, siempre que éste reúna las siguientes características:

1. Su objeto exclusivo debe consistir en la cesión en uso de bienes o inmuebles, que cumplan con el requisito de ser considerados costo o gasto para efectos de la Ley del Impuesto a la Renta.
2. El arrendamiento debe utilizar los bienes arrendados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial.
3. Su duración mínima ha de ser de dos (2) o de cinco (5) años, según tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, respectivamente. Este plazo podrá ser variado por decreto supremo.
4. La opción de compra sólo podrá ser ejercitada al término del contrato.

Si en el transcurso del contrato se incumpliera con alguno de los requisitos señalados en el párrafo anterior, el arrendatario deberá rectificar sus declaraciones juradas anuales del Impuesto a la Renta y reintegrar el impuesto correspondiente más el interés moratorio, sin sanciones. La resolución del contrato por falta de pago no originará la obligación de reintegrar el impuesto ni rectificar las declaraciones juradas antes mencionadas.

El arrendador considera la operación de arrendamiento financiero como una colocación de acuerdo a las normas contables pertinentes.

En los casos en que el bien cuyo se cede haya sido objeto de una previa transmisión, directa o indirecta, por parte del cesionario al cedente, el cesionario debe continuar depreciando ese bien en las mismas condiciones y sobre el mismo valor anterior a la transmisión”.

Artículo 7°.- Vigencia

Lo dispuesto en el artículo anterior se aplicará a los contratos de arrendamiento financiero que se celebren a partir del 1 de enero de 2001.

En consecuencia, lo señalado en el primer párrafo del artículo 19° del Decreto Legislativo N° 299 sólo será de aplicación a los contratos de arrendamiento financiero celebrado hasta el 31 de diciembre de 2000.

Artículo 8°.- Derogado

Derogase la quinta disposición final de la Ley 27356.

**4.5.1.3) Decreto Legislativo N° 915**, que precisa los alcances del artículo 18° del - Decreto Legislativo N° 299, modificado por la Ley N° 27394, publicado el 12.4.2001.

Artículo 1°.- Definiciones

Para efectos de la presente ley se entenderá por:

- a) Ley de Arrendamiento Financiero: al Decreto Legislativo N° 299 y normas modificatorias.
- b) Ley del Impuesto a la Renta: al Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo N° 054-99-EF y normas modificatorias.
- c) Ley del IGV: al Texto Único Ordenado de las Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF y normas modificatorias.
- d) Valor de adquisición: Al valor del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero adquirido por el arrendador, deducidos los descuentos, bonificaciones y similares otorgados por el proveedor.

Este valor incluye los gastos incurridos por el arrendador con motivo de la compra, tales como, fletes, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, comisiones normales y otros similares que resulten necesarios para colocar los bienes en condiciones de ser usados, excluidos los intereses pagados por el arrendador y el monto del Impuesto General a las Ventas que tengan derecho a utilizar como crédito fiscal.

- e) Intereses: a los intereses, comisiones, gastos y cualquier suma adicional al capital financiado incluido en las cuotas de arrendamiento financiero y en la opción de compra.

Cuando se mencionen artículos sin indicar la norma legal correspondiente, se entenderán referidos al presente Decreto Legislativo.

Artículo 2°.- Alcance del Artículo 18° de la Ley de Arrendamiento Financiero.

Precisase que la modificación del Artículo 18° de la Ley de Arrendamiento Financiero, sólo resulta la aplicación para efecto del Impuesto a la Renta y las normas de ajuste por inflación del balance general con incidencia tributaria.

Artículo 3°.- Crédito Fiscal

Precisase que el arrendador podrá utilizar como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas que grava la adquisición de los bienes y servicios a los que se refiere el inciso d) del Artículo 1°, siempre que cumpla con los requisitos previstos en el inciso b) del Artículo 18° y en el Artículo 19° de la Ley del IGV, respecto a los contratos de arrendamiento financiero celebrados a partir del 1 de enero de 2001.

Asimismo, el arrendatario podrá utilizar como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas trasladado en las cuotas de arrendamiento financiero y, en caso de ejercer la opción de compra el trasladado en la venta del bien, siempre que en ambos supuestos cumpla con los requisitos previstos en el inciso b) del Artículo 18° y en el Artículo 19° de la Ley del IGV y que el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero sea necesario para producir la renta o mantener su fuente, de acuerdo a la Legislación del Impuesto a la Renta, aún cuando el arrendatario no esté afecto a este último impuesto.

Artículo 4°.- Registro contable del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero

Precisase que el registro contable a que se refiere el Artículo 18° de la Ley de Arrendamiento Financiero se sustenta con el correspondiente contrato de arrendamiento financiero celebrado con las normas que regulan la materia.

Artículo 5°.- Contenido del contrato de arrendamiento financiero

El contrato de arrendamiento financiero deberá estipular el monto del capital financiado, así como el valor de la opción de compra y de las cuotas pactadas, discriminando capital e intereses.

Esta regla también deberá observarse con ocasión de cualquier modificación del contrato de arrendamiento financiero, cuando se afecte el monto del capital financiado y/o el valor de la opción de compra y/o el monto de las cuotas pactadas. El arrendatario activará el bien objeto de contrato de arrendamiento financiero por el



monto del capital financiado a que se refiere el presente artículo.

A partir del día siguiente de la publicación del presente dispositivo, de incumplirse lo dispuesto en el primer y segundo párrafo del presente artículo, el arrendador no podrá deducir como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas trasladado en la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero.

De haberse utilizado el crédito fiscal, éste deberá ser reintegrado, deduciéndose del crédito fiscal que corresponda al período tributario en que se produce el incumplimiento. En caso que el monto del reintegro exceda el crédito fiscal del referido período, el exceso deberá ser deducido en los períodos siguientes hasta agotarlo. La deducción deberá afectar las columnas donde se registró el impuesto que gravó la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero.

#### Artículo 6°.- Incremento del monto del capital financiado

Precisase que cuando el monto del capital financiado sea mayor que el valor de adquisición, la diferencia será renta gravada para el arrendador en el ejercicio en que se celebre el contrato.

Del mismo modo, durante la ejecución del contrato, cualquier incremento en el monto del capital financiado constituirá renta gravada para el arrendador al momento de suscribirse la escritura pública correspondiente, salvo la parte de dicho incremento que corresponda al valor de:

- a) La mejoras incorporadas con carácter permanente por el arrendador.
- b) La capitalización de los intereses devengados pendientes de pago.
- c) La capitalización del Impuesto General a las Ventas trasladado en las cuotas devengadas pendientes de pago.

Tratándose de contratos de arrendamiento financiero sobre bienes recuperados o adjudicados por el arrendador, será renta gravada del ejercicio la diferencia entre el capital financiado y el valor neto en libros al momento de celebrarse dicho contrato.

#### Artículo 7°.- Indemnización a favor del Arrendador en caso de pérdida del bien objeto de arrendamiento financiero

Precisase que, tratándose de la indemnización a favor del arrendador destinada a reponer, total o parcialmente, el bien objeto de arrendamiento financiero:

- a) Será renta gravada del ejercicio, la parte de la indemnización que exceda el valor de adquisición del bien a reponer.
- b) No se encontrará gravada con el Impuesto a la Renta, la parte de la indemnización que no exceda el valor de adquisición del bien a reponer, siempre que se cumpla concurrentemente con lo siguiente:

- 1. La adquisición del bien se contrae dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha en que se perciba el monto indemnizatorio;
- 2. El bien se reponga al arrendatario en un plazo que no deberá exceder de dieciocho (18) meses contados a partir de la referida percepción.

En casos debidamente justificados, la Administración Tributaria podrá autorizar un mayor plazo para la reposición física del bien.

De incumplirse cualquiera de las condiciones establecidas en los numerales anteriores, será renta gravada del ejercicio la parte de la indemnización a que se refiere el presente inciso que exceda el monto del capital financiado pendiente de pago.

Si para reponer el bien se incrementa el monto del capital financiado en el contrato de arrendamiento financiero, dicho incremento será renta gravada del ejercicio. No obstante si el valor de adquisición del bien a reponer es superior al monto de la indemnización y la diferencia es financiada por el arrendador, ésta última no será renta gravada.

El arrendatario considerará como costo computable del bien el mismo que tiene antes de la reposición, excepto cuando se modifique el monto del capital financiado, en cuyo caso el costo computable se ajustará de acuerdo con dicha modificación.

Si el arrendador no repone el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero y éste por cualquier motivo se deja sin efecto, la indemnización percibida por el arrendador será renta gravada en la parte que exceda el monto del capital financiado pendiente de pago.

Artículo 8º.- Modificación del plazo del contrato de arrendamiento financiero

Precisase que cuando, por cualquier motivo, se modifique el plazo del contrato del arrendamiento financiero, se observarán las siguientes reglas:

- a) Si el arrendatario optó por utilizar el método previsto en el primer párrafo del Artículo 18 de la Ley de Arrendamiento Financiero, continuará

depreciando los bienes de acuerdo a lo dispuesto en la Ley del Impuesto a la Renta.

- b) Si el arrendatario optó por utilizar el método previsto en el Segundo párrafo del Artículo 18 de la Ley de Arrendamiento Financiero, la tasa de depreciación máxima anual se determinará en forma lineal en función al tiempo que falte para que termine el contrato, aplicándose sobre el saldo del valor depreciable a la fecha de modificación del plazo, siempre que el nuevo plazo del contrato no sea menor a los mínimos señalados en el numeral 3 del referido Artículo 18°.

#### Artículo 9°.- Retroarrendamiento financiero

Precisase que cuando el arrendador adquiriera un bien del arrendatario para luego entregárselo al mismo en arrendamiento financiero, los resultados provenientes de dicha enajenación no se encuentran gravados con el Impuesto a la Renta, salvo que:

- a) El arrendatario por cualquier motivo no ejerza la opción de compra, en cuyo caso, la renta se devengará en el ejercicio en que vence el plazo para ejercer dicha opción.
- b) Por cualquier motivo se deje sin efecto el contrato, en cuyo caso la renta se devengará en el ejercicio en que tal situación se produzca.

En ambos supuestos la renta bruta estará dada por la diferencia existente de mercado de los bienes y el costo computable de los mismos, al momento de producirse el devengo.

El valor de mercado se determinará en función a lo dispuesto en el Artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta, y en ningún caso será inferior al monto del capital financiado pendiente de pago.

Lo dispuesto en los incisos a) y b) del presente Artículo no será de aplicación cuando se produzca la pérdida del bien objeto del contrato y el mismo no sea repuesto.

**4.5.1.4) Ley N° 27804**, que modifica la Ley del Impuesto a la Renta según Texto Único Ordenado aprobado por Decreto Supremo N° 054-99-EF y modificatorias, publicada el 2.8.2002.

**4.5.1.5) Decreto Legislativo N° 945**, que modifica la Ley del Impuesto a la Renta, publicado el 23.12.2003

4.5.1.6) **Decreto Supremo N° 134-2004-EF**, que modifica el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, publicado el 5.10.2004.

4.5.1.7) **Ley N° 29342** Ley que establece un régimen especial de depreciación para edificios y construcciones, publicado el 07/04/2009.

#### 4.5.1.8) **NIC 17 Arrendamientos**

La actual NIC 17 Arrendamientos rige en el Perú desde el 1° de Enero de 2001, habiendo sido oficializado el 18 de Diciembre de 2000 mediante Res. N° 020-2000-EF/93-01. La nueva NIC 17, en el Perú su aplicación se oficializó mediante Res. N° 034-2005-EF/93.01 del 17 de Febrero de 2005 publicada el 02 de Marzo de 2005. Su aplicación obligatoria para los Estados Financieros es a partir del 01 de Enero de 2006 y en forma opcional del 1° de Enero de 2005. La empresa que aplica la nueva NIC 17 a partir de 2005, hará revelación en una nota sobre los Estados Financieros.

Objetivo de la norma: la NIC 17, tiene por objetivo establecer criterios contables para arrendatarios y arrendadores, estableciendo políticas que permitan su adecuada contabilización, así como la revelación de la información relativa a Arrendamientos de los Estados Financieros.

Alcance: está norma es de uso obligatorio para las entidades que tengan que contabilizar todo tipo de arrendamiento, con excepción de:

- Contrato de arrendamiento para explotar o usar recursos naturales tales como: petróleo, gas, madera, metales y otros desechos sobre minerales.
- Licencias para explotar partidas tales como películas cinematográficas, grabaciones de video, obras de teatro, manuscritos, patentes y derechos de autor

4.5.2) En cuanto a **Legislación Internacional**, se aplica la convención UNIDROIT “La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (oficialmente, *UNIDROIT Convention on international financial leasing*) es un tratado internacional, en vigor desde el 1 de mayo de 1995, firmado el 28 de Mayo de 1,988, con el que se pretende crear un régimen unitario del contrato de arrendamiento financiero internacional que sustituya a lo legislado en los diversos ordenamientos jurídicos internos. El ámbito material del tratado se ciñe al *leasing* financiero de estructura personal tripartita (fabricante - financiador - usuario), pues el legislador decidió excluir tanto el *leasing* operacional como el de retorno.

El texto del tratado se articula en un total de veinticinco artículos, los cuales, a su vez, se distribuyen en tres capítulos: ámbito de aplicación y disposiciones generales (del artículo 1 al 6), derechos y obligaciones de las partes (del artículo 7 al 14) y disposiciones finales (del artículo 15 hasta el 25).

#### **4.6) MARCO CONCEPTUAL O GLOSARIO**

**Arrendador**, empresa especializada o entidad financiera quien financia la adquisición de bienes muebles o inmuebles por el Arrendatario.

**Arrendatario**, Persona o empresa quien elige al proveedor y el bien mueble o inmueble, para que el Arrendador lo adquiera y traslade mediante Leasing, el uso y responsabilidad al arrendatario

**Cilindro de la máquina de tejer circular**, Componente de la máquina, que determina el ancho y la finura de la tela. (número de agujas en una pulgada). La característica para establecer el tipo de máquina de tejer circular es: Monofontura más el diámetro y la galga del Cilindro o Doble fontura más el diámetro y la galga del cilindro.

**Entidades dedicadas arrendamiento financiero**, empresas especializadas en realizar operaciones de Leasing o Leaseback o Bancos que entre otras actividades de financiamiento realizan operaciones de Leasing o Leaseback. En el Perú se puede citar a América Leasing S.A., Leasing Total S.A., Leasing Perú y todos los Bancos.

**Leasing**, Contrato de financiamiento de bienes muebles o inmuebles, donde el arrendatario elige al proveedor y el bien que es pagado por el Arrendador, quien posee la propiedad del bien hasta que el Arrendatario pague la cuota de opción de compra convenida, quien con este pago finalmente adquiere la propiedad del bien.

**Máquina Circulares** son aquéllas que tejen los llamados tejidos de punto de forma cilíndrica o tubular sea usando hilos de algodón, poliéster o mixtos.

**Máquinas Monofonturas**, son las que tienen solo el Cilindro con las agujas dispuestas en forma vertical, estas máquinas te permiten fabricar una gran variedad de tejidos, desde el jersey que es el más básico, hasta pique simple, pique doble, felpa, franela etc. En la actualidad se agrega la versión de las máquinas Minijackard, que fabrica telas de jersey con pequeños diseños (figuras).

**Máquina Doble Fontura**, estas máquinas tienen el cilindro y el dial (plato), las agujas del dial se presentan en forma transversal a las agujas del cilindro, los tejidos que puedes desarrollar son también muy variados, van desde el básico como el rib, desagujados, acanalados. Estas máquinas son de 2 tipos:

- Las riperas netas que hacen el tejido rib y sus derivados.
- Las interlock, que hacen el tejido base interlock y todos sus derivados del mismo.

**Máquinas de modelo INTERIB**, con las cuales se pueden tejer dos tipos de tejidos: el rib y sus derivados, y el interlock y sus derivados con la misma máquina.

**Máquinas Fulljackard**, Máquinas de doble fontura electrónicas en las que se produce telas con diseños de cualquier tamaño.

**Máquinas de tejer circulares**, son aquéllas que tejen los llamados tejidos de punto de forma cilíndrica o tubular sea usando hilos de algodón, poliéster o mixtos, que se encuentran en estado de funcionamiento, y que pueden ser compradas por otros fabricantes para su producción de telas.

**Mercado textil Peruano**, Empresas que se dedican a la fabricación y comercialización de productos textiles en el Perú.

**Mercado textil Peruano de máquinas circulares**, Empresas que entre sus procesos de fabricación de sus telas utilizan máquinas de tejer circulares, adquiridas nuevas o usadas.

**Opción de compra**, valor convenido que al término del contrato, el Arrendatario debe pagar para hacerse de la propiedad del bien.

**Venta de máquinas de tejer circulares tal como están**, se vende sin realizar ningún tipo de modificación a las máquinas sean que éstas estén paradas (sin Funcionamiento) o funcionando. Generalmente lo realizan empresas que van a cambiar máquinas por nuevas o los que cierran sus negocios.

- **Venta de máquinas de tejer circulares Overholeadas**, máquinas mejoradas en estado de funcionamiento, existen grandes almacenes en el mundo que realizan este tipo de actividades, compran las máquinas en desuso, cambian algunas piezas por otras usadas y en algunos casos por piezas nuevas.

- **Venta de máquinas de tejer circulares Reacondicionadas**, máquinas revisadas totalmente, la mayoría de piezas son nuevas, han sido repintadas y puestas en funcionamiento perfecto: Este tipo de máquinas son reacondicionadas generalmente por el mismo fabricante, pudiendo existir algunos talleres que se dedican a este tipo de actividades. Lo que se conoce es que los mismos fabricantes a veces recogen máquinas por falta de pago, problemas técnicos o por cambio, donde lo que interesa es solo la Matriz de fierro (se llama "bancada") y el resto de piezas son todas nuevas.

#### **4.7) CARACTERÍSTICAS DEL LEASING**

- a) Es un contrato mercantil, es decir es un contrato que se aplica en personas que realizan actos de comercio, esto como consecuencia de la realización del ejercicio de una actividad mercantil.
- b) Es un contrato típico, porque está normado por el D. Leg. N° 299. Tienen por objeto la locación de bienes muebles e inmuebles por una empresa locadora para el uso del arrendatario mediante el pago de cuotas periódicas y con opción de compra al término del contrato.
- c) Es un contrato principal, no depende de ningún otro contrato.
- d) Es un contrato constitutivo por su misma naturaleza jurídica, por cuanto genera derechos y obligaciones tanto para el locador así como para el arrendatario.
- e) Es un contrato de prestaciones recíprocas. La empresa locadora es deudora del bien sea mueble o inmueble, y acreedora de la renta, expresada en cuotas periódicas; mientras que el arrendatario es deudor de la renta y acreedor del bien materia del contrato.
- f) Es un contrato oneroso. La empresa locadora hace entrega del bien al arrendatario y ésta, a su vez, se compromete a pagar cuotas pactadas durante el tiempo establecido.
- g) Es un contrato consensual, porque se perfecciona con el acuerdo de las partes, esto es entre la empresa locadora y el arrendatario. El artículo 8° del D. Leg. N° 299 establece que el arrendamiento financiero debe ser por Escritura Pública, esto básicamente para que surta efecto ejecutivo en caso de incumplimiento de la obligación.

#### **Clasificación o Tipos de Leasing**

En el contrato de arrendamiento financiero se presentan los siguientes tipos:

##### **Leasing Financiero**

“Esta modalidad de Leasing es aquel mediante el cual una empresa de leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que éste adquiere para tal propósito. Obligándose al arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado e irrevocable, en que ha asumido el arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación de la cosa durante la vigencia del contrato en las condiciones que se acordaren, o finalmente restituir el bien materia del contrato”.<sup>(17)</sup>

Es un contrato donde la empresa locadora se obliga a adquirir la propiedad del bien requerido por el arrendatario y le concede en uso durante un período determinado en el contrato; al término del mismo, el arrendatario tiene la opción de adquirirlo a un valor residual. Se transfieren todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo, independientemente de que se transfiera la propiedad o no.

##### **Leasing Operativo**

“Martín Oviedo afirma que, el leasing Operativo no es un contrato con autonomía propia, con caracteres y efectos que les permitan una calificación jurídica especial, como el contrato de Leasing Financiero, sino un contrato de arrendamiento de cosas muebles. Es un contrato de arrendamiento que recae sobre un equipo profesional o con una cláusula que no es de su esencia, aquella mediante la cual el arrendatario se reserva la facultad de terminar unilateralmente el contrato por la obsolescencia del bien”.<sup>(18)</sup>

---

<sup>(17)</sup> BRAVO MELGAR, Sydney Alex. CONTRATOS MODERNOS EMPRESARIALES, p.169

Este leasing abarca todo aquél que no se clasifica como arrendamiento financiero, es decir se celebra el bien ya sea con un fabricante, distribuidor o importador de bienes de equipo, por lo común es de uso corriente, y está modalidad de leasing es de corto plazo, no mayor a tres años. Frecuentemente está acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados.

#### **Elementos del contrato de arrendamiento financiero**

Los elementos de contrato de arrendamiento financiero, son los siguientes:

##### **a) Empresa locadora - domiciliada**

Es la empresa propietaria del bien materia de arrendamiento financiero. Si es una empresa domiciliada en el país, deberá ser bancaria o financiera autorizada por la Superintendencia de Banca Seguros.

##### **Empresa locadora no domiciliada:**

Las empresas de arrendamiento financiero no domiciliadas en el país que deseen realizar operaciones de arrendamiento financiero en el mercado interno, deberán estar registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros.

##### **b) Arrendatario**

El D.Leg. N° 212 especificaba que el arrendatario necesariamente debería ser persona jurídica. El D. Leg. N° 299 derogó la norma en mención y no especifica la condición del arrendatario, por consiguiente ésta puede ser persona natural o jurídica, es decir, cualquier tipo de empresa constituida de acuerdo a la Ley General de Sociedades, empresas individuales de responsabilidad limitada, empresas unipersonales, cooperativas, etc.

##### **c) Bienes**

Tal como dispone el artículo 42° del D.Leg. N° 299, los bienes materia de arrendamiento financiero deben ser plenamente identificables. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que surta efecto la opción de compra ejercida por el arrendatario por el valor pactado. El arrendatario tiene el derecho de uso del bien en el lugar, forma y condiciones establecidas en el contrato. El locador no responde por los vicios y daños de los bienes, correspondiendo al arrendatario el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor del bien.

##### **d) Obligación de asegurar los bienes**

Los bienes materia de arrendamiento financiero deben estar cubiertos con póliza de seguro contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos. Es derecho irrenunciable del locador fijar las condiciones de seguro. El arrendatario es responsable del daño que pueda causar el bien, desde de el momento en que lo recibe del locador.

##### **e) Plazo**

El plazo de arrendamiento financiero será fijado por las partes, es decir el locador y el arrendatario.

(<sup>18</sup>) BRAVO MELGAR, Sydney Alex. CONTRATOS MODERNOS EMPRESARIALES, p.169

##### **f) Opción de compra**

La opción de compra del arrendatario tiene validez por el plazo de duración del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada. En este caso no es aplicable el plazo establecido en el derecho común, es decir en el Código Civil, artículo 1423, esto es seis (6) meses.



El valor de venta debe ser pactado en forma clara, es decir el valor residual, entendiéndose por tal la diferencia entre el valor comercial del bien materia de arrendamiento y la amortización real de dicho bien que se realizó a través de los pagos de las cuotas periódicas; dicho valor, sea irrisorio o no, tiene importancia.

#### **Ventajas del contrato de arrendamiento financiero**

A) El arrendatario se ahorra un desembolso sustancial e inmediato de dinero, ya que estos contratos requieren mínima inicial, y se otorgan sobre el monto de la diferencia entre total del bien a arrendar menos la inicial.

B) En caso de producirse el bien por corto tiempo (para producir un producto que se elabora por temporadas, en caso de empresas que están comenzando y no tiene un futuro cierto sobre el éxito de su producto, etc.), el mismo se podrá devolver de acuerdo a los plazos (los cuales son flexibles) establecidos en el contrato.

C) Si el arrendatario desea quedarse con el bien arrendado con solo cancelar el valor de rescate al final del contrato, el bien pasa a ser de su propiedad.

D) Preserva el capital del usuario para otras inversiones.

E) Esta alternativa de financiamiento le evita al usuario pagar enganches, adelantos y otros cargos. Hace posible que los gastos que sean necesarios para instalar, fletar, etc., respecto del equipo adquirido, pueden ser incluidos en las rentas mensuales.

F) Fiscalmente los intereses son deducibles.

G) Fiscalmente el equipo es propiedad del usuario, de modo tal que la permite depreciarlo.

H) Debido a que el arrendamiento garantiza un pago fijo, se facilita al usuario una planeación financiera más efectiva.

I) Minimiza los riesgos de obsolescencia.

J) No se distraen líneas de crédito contratadas a corto plazo.

K) Es un financiamiento a mediano o largo plazo donde las tasas pueden ser fijas o ajustadas periódicamente.

L) Permite conocer con exactitud el costo financiero de los bienes adquiridos cuando la contratación se hace a tasa fija.

M) Los bienes arrendados pueden pagarse por sí mismos mediante su uso productivo.

N) Se puede planear el monto del pago del arrendamiento de acuerdo a la generación de ingresos del bien productivo.

### **Desventajas del contrato leasing**

Entre las principales desventajas tenemos:

1) Onerosidad de la financiación, el costo de leasing es superior respecto de los otros sistemas ortodoxos de financiación.

2) Fluidez de las innovaciones tecnológicas; la fluidez del cambio tecnológico puede incidir desfavorablemente para el dador como para el tomador, en mérito a las estipulaciones contractuales convenidas y suscritas.

3) Asunción de los riesgos del bien; el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico de bien contratado, es el inconveniente más grave que asumen las partes contratantes.

## **4.8) CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

### **4.8.1.- Arrendamiento financiero.**

Es un convenio que no causa al arrendador utilidades o pérdidas características de fabricantes o comerciantes del activo arrendado, pero transfiere al arrendatario esencialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al bien arrendado; además: no se espera tener problemas en la cobranza de los pagos mínimos estipulados por el contrato. Se reconocen todos los elementos importantes de los costos a incurrirse por el arrendador de acuerdo con las estipulaciones del contrato (FAS-13, Párr. 6b)

Es solamente el arrendador quien tiene que distinguir entre las dos modalidades del arrendamiento capitalizable: el arrendamiento-venta y el arrendamiento financiero. La contabilidad aplicable es diferente de la aplicable a la otra. Ambos tipos de contratos de arrendamiento transfieren al arrendatario esencialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al dominio del bien, y el arrendatario en ambos casos capitaliza el arrendamiento.

### **4.8.2. - Arrendamiento operativo.**

Se clasifica como arrendamiento operativo al que no cumple con las condiciones de FAS-13 para que se le considere como un arrendamiento capitalizable. El costo del activo arrendado es llevado como propiedad, planta y equipo en el balance general del arrendador. Requieren que tanto el ingreso del arrendador como el gasto del arrendatario en un arrendamiento operativo se reconozcan durante el período en que el arrendatario goza de uso físico del bien. Sigue los principios básicos del arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad.

En esta modalidad de arrendamiento, el arrendatario no tiene la opción de comprar el bien al término del contrato, por lo que la arrendadora le dará aviso de la terminación del contrato, en dicha notificación, se establecerá el valor de mercado del bien, ello a efecto de que en su caso, el arrendatario manifieste su deseo de adquirir el bien al valor indicado. En caso de que el arrendatario no compre el bien, la arrendadora podrá venderlo a un tercero a valor de mercado o darlo a un tercero en arrendamiento puro o financiero, sin que éstas se consideren opciones terminales.

### **4.8.3. Sale & Lease back. (Retroarrendamiento financiero)**

“Es un contrato de fines netamente financieros, en cuya virtud la empresa de leasing compra al contado un bien a un cliente, y simultáneamente las partes celebran un contrato de arrendamiento con opción de compra para hacerse efectivo al término del contrato”.<sup>(19)</sup>

Consiste en la venta de un bien propiedad del arrendatario a una arrendadora financiera y ésta a su vez posteriormente se lo arrienda al arrendatario. Ello mejora las condiciones de liquidez de este último, ya que le permite disfrutar de los servicios del bien a cambio de pagos sucesivos por el mismo durante la vigencia del contrato incluso haber recibido una suma de dinero por el mismo bien al haberlo vendido. Se deberá consultar con cada arrendadora, cuales son los bienes susceptibles de este tipo de financiamiento.

#### **4.8.4.- Diferencia entre el arrendamiento financiero y el arrendamiento operativo**

##### **Arrendamiento financiero**

Un arrendamiento se clasifica como arrendamiento financiero cuando a través de él, se transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

##### **Arrendamiento operativo**

Un arrendamiento se clasifica como arrendamiento operativo si, a través de él, no se transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

#### **Elementos personales**

##### **Proveedor:**

La persona natural o jurídica, peruana o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador, es decir el dador o proveedor debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto operaciones financieras mediante Leasing..

##### **Arrendador:**

La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.

(19) Vera Paredes, Isaias. Arrendamiento financiero operativo, p.24

##### **Arrendatario:**

La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas.

#### **Obligaciones**

##### **a. Obligaciones del proveedor**

Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;

Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.

Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.

Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y

Otras que se pacten entre las partes.

##### **b. Obligaciones del arrendador**

Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;

Mantener los bienes arrendados, libres de embargo durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el arrendatario.

El saneamiento por evicción; y

Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.

El arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el proveedor.  
En los casos en que el arrendador sea también proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el artículo cuarto de la presente Ley.

**c. Obligaciones del arrendatario**

Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;

Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;

Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;

Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros.

Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley.

## **4.9) EL LEASING EN LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **En los Estados Financieros del Arrendatario**

Los arrendatarios deben reconocer los arrendamientos financieros como activos y pasivos en sus balances generales, registrándolos por importes iguales al inicio del arrendamiento, al valor razonable de la propiedad arrendada o, si éste fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento. Para calcular el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento, el factor de descuento será la tasa de interés implícita en el contrato de arrendamiento, siempre que se pueda determinar; en caso contrario, se usará la tasa de interés marginal de los préstamos del arrendatario,

Los pagos por arrendamiento deben prorratearse entre la carga financiera y la reducción del pasivo pendiente. La carga financiera debe ser distribuida entre los períodos comprendidos en el plazo del arrendamiento de modo que represente la aplicación de una tasa de interés periódica y constante sobre el saldo pendiente del pasivo en cada periodo. Un arrendamiento financiero origina, en cada período contable, tanto gasto de depreciación como un gasto financiero.

La política de depreciación para activos arrendados debe ser uniforme con aquella seguida para el resto de los activos depreciables que se posea y la depreciación que se reconozca debe calcularse sobre las bases establecidas en la NIC 4, Tratamiento Contable de la Depreciación y NIC 16, Inmuebles, Maquinaria y Equipo. Si no existe una certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad del activo al término del plazo del arrendamiento, el activo debe ser totalmente depreciado durante el plazo del contrato o durante su vida útil, el que sea más corto.

### **En los Estados Financieros del Arrendador**

Los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamiento financiero y deben presentarlos como cuentas por cobrar en sus balances generales, importe igual a la inversión neta efectuada en el arrendamiento. En un arrendamiento financiero, el arrendador transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad.

Por consiguiente, el arrendamiento a ser cobrado por el arrendador se trata como una devolución del capital e ingreso financiero para reembolsarle su inversión y retribuirle por sus servicios. El reconocimiento del ingreso financiero debe basarse en un patrón que refleje una tasa de retorno periódica y constante sobre la inversión neta pendiente, hecha por el arrendador en el arrendamiento financiero.

(20) VAN HORNE, James C. y Jhon M. MACHOWICZ JR. Fundamentos de Administración Financiera, p. 683

## **Tratamiento contable**

“La contabilización de los arrendamientos ha cambiado drásticamente con el transcurso del tiempo. Hace algunos años, el arrendamiento financiero era atractivo para algunos debido a que la obligación no aparecía en los Estados Financieros de la empresa. Como resultado de esto, el financiamiento era considerado como un método de financiamiento “oculto” o “fuera del balance general”. Sin embargo, los requisitos contables han cambiado por lo que ahora muchos arrendamientos tienen que aparecer en el balance general como un activo capitalizado mostrando también el pasivo correspondiente”.<sup>(20)</sup>

### **Tratamiento contable que debe dar el arrendador**

#### **Arrendamiento financiero**

Debe contabilizar como cuentas por cobrar por un importe igual a la inversión neta efectuada en el arrendamiento. El arrendador transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad, por consiguiente el arrendamiento al ser cobrado por el arrendador se trata como una devolución del capital e ingreso financiero para rembolsar su inversión.

#### **Arrendamiento operativo**

Los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamiento operativo y deben presentar como activo fijo, el importe debe ser igual a la inversión neta efectuada en el arrendamiento.

### **Tratamiento contable que debe dar el arrendatario**

#### **Arrendamiento financiero**

El arrendamiento se debe contabilizar al inicio del contrato como un activo fijo y pasivo por el mismo importe. Si las transacciones del arrendamiento financiero no se reflejan en el Balance General del arrendatario, los activos así como las obligaciones están subvaluadas. Un arrendamiento financiero origina en cada período contable, tanto un gasto por depreciación como un gasto financiero. La política de depreciación debe ser uniforme con otros bienes del activo fijo.

#### **Arrendamiento operativo**

Los pagos de arrendamiento operativo representan gasto en base al método de línea recta durante el plazo de arrendamiento.

#### **4.10) Tratamiento tributario del contrato de arrendamiento financiero**

##### **Impuesto a la Renta**

El tratamiento para efectos del Impuesto a la Renta de los contratos de arrendamiento financiero está en función a la fecha de celebración del contrato, esto es porque el artículo 18° del D.Leg. N° 299, a partir del 01.01.2001, fue modificado por el artículo 6° de la Ley N° 27394; lo cual implica que los contratos celebrados hasta el 31.12.2000 tienen tratamiento diferente de aquellos celebrados a partir del 1 de enero del 2001.

\* Contratos celebrados hasta el 31 de diciembre del 2000

Desde el año 1984 estaba vigente el artículo 18° del D.Leg. N° 299 que establecía que para efectos del Impuesto a la Renta los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activos fijos del locador (arrendador) y se deprecian durante el plazo del contrato, siendo el plazo mínimo de depreciación tres años. Por otro lado, el artículo 19° del mencionado Decreto Legislativo establecía que para la determinación de la renta imponible, las cuotas periódicas de arrendamiento financiero constituyen renta para el locador y gasto deducible para el arrendatario.

La misma norma precisa que los gastos de reparación, mantenimiento y seguros son deducibles por el arrendatario en el ejercicio gravable en que se devenguen. El artículo 18° del D.Leg. N° 299 fue modificado por el artículo 6° de la Ley N° 27394, lo cual entró en vigencia a partir del 01.01.2001. El artículo 7° de la Ley N° 27394 ha precisado que la modificación del artículo 18° del D.Leg. 299 entra en vigencia a partir del 01.01.2001 para los contratos de arrendamiento financiero que se celebran a partir de esa fecha.

En consecuencia, los contratos de arrendamiento financiero celebrados hasta el 31.12.2000 continúan sujetos a lo establecido en el artículo 18° y 19° del D. Leg. N° 299 antes de su modificación. Por lo expuesto, los contratos de arrendamiento financiero celebrados hasta 31.12.2000 continúan vigentes hasta la fecha. El tratamiento para efectos del Impuesto a la Renta es como sigue:

##### **Para el locador**

Las cuotas periódicas representan ingreso. Si contablemente no se consideró como tal, deberá adicionar vía declaración jurada. También deberá adicionar vía Declaración Jurada el Resultado por Exposición a la Inflación (REI) del bien y las provisiones que hubiera efectuado en función a la colocación.

Lo que paga el locador contablemente es una colocación, para efectos tributarios es un activo fijo, y como tal es gasto deducible la depreciación, lo cual deberá efectuarse durante el plazo del contrato, siendo el plazo mínimo de depreciación tres años. También es deducible el REI de la depreciación acumulada.

Son los gastos deducibles los intereses devengados y la diferencia de cambio de la colocación, así como cualquier otro efecto contable que hubiera influido en la determinación de los resultados.

##### **Para el locatario (arrendatario)**

Si el arrendatario contabilizó de acuerdo al NIC 17, no son gastos deducibles los siguientes conceptos:

La depreciación del bien, así como su REI  
REI de la depreciación acumulada



La diferencia de cambio del pasivo  
Los intereses devengados  
Representa gasto y como tal deducción, los siguientes conceptos:  
Las cuotas devengadas durante el período, incluye intereses devengados  
REI del bien  
Los gastos de reparación, mantenimiento y seguros.

\* Contratos celebrados hasta el 31.12.2000 pero modificados a partir del 01.01.2001

Mediante la primera Disposición Transitoria del D. Leg. N° 915 se precisa que los contratos de arrendamiento financiero celebrados hasta el 31.12.2000 se rigen por lo dispuesto en el D.Leg N° 299, salvo que a partir del 01.01.2001 hubieran sido modificados en cuanto a los bienes objeto del contrato. Para tal efecto se entiende que se modifican los bienes del contrato, entre otros supuestos, cuando:

Se incluyen otros bienes  
Se cambie un bien con otro, con excepción de la reposición, total o parcial del bien perdido.  
Se incorporen mejoras con carácter permanente.

\* Tratamiento del Impuesto a la Renta de contratos celebrados a partir del 01.01.2001

El artículo 18° del D.Leg N° 299, modificado por el artículo 6° de la Ley N° 27394, precisado por el D.Leg. N° 915, establece el tratamiento de los contratos de arrendamiento financiero celebrados a partir del 01.01.2001. Para efectos del Impuesto a la Renta, consecuentemente para efectos del ajuste por inflación, los contratos de arrendamiento financiero tanto para el arrendador como para el arrendatario tienen el siguiente tratamiento.

**Para el locador (arrendador)**

El locador o arrendador deberá dar el siguiente tratamiento:  
La operación de arrendamiento financiero se considerará como una colocación de capital; es decir el costo del bien adquirido representa colocación de fondos.  
Los intereses devengados por colocación representa renta.

**Para el locatario (arrendatario)**

El locatario o arrendatario deberá dar el siguiente tratamiento:

Los bienes adquiridos mediante arrendamiento financiero representan activo fijo, lo cual deberá contabilizarse de acuerdo a las Normas de Contabilidad Generalmente Aceptados – NIC 17 Arrendamientos.  
La depreciación del Activo fijo (bienes adquiridos mediante arrendamiento financiero) deberá efectuarse de acuerdo a las normas del Impuesto a la Renta.

## **Contenido del contrato de arrendamiento financiero**

El artículo 5° del D.Leg N° 915 establece las normas que deberán contener los contratos de arrendamiento financiero, sólo así tendrán afecto tributario. Dichas normas se detallan a continuación:

En el contrato deberá estipular el monto del capital financiero, así como el valor de opción de compra y de las cuotas pactadas, donde deberá discriminar el capital e intereses.

La regla anterior se aplicará con ocasión de cualquier modificación del contrato de arrendamiento financiero, cuando afecte el monto del capital financiado y/o el valor de la opción de compra y/o el monto de las cuotas pactadas.

El arrendamiento deberá activar el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero por el monto del capital financiado.

### **Incremento del monto del capital financiado**

El artículo 6° del D.Leg. N° 915 precisa que cuando el monto del capital financiero sea mayor que el valor de adquisición, la diferencia será renta gravada para el arrendador en el ejercicio en que se celebre el contrato. La norma también precisa que, durante la ejecución del contrato, cualquier incremento en el monto del capital financiero constituirá renta gravada para el arrendador al momento de suscribirse la escritura pública correspondiente. Salvo la parte de dicho incremento que corresponda al valor de:

Las mejoras incorporadas con carácter permanente por el arrendador.

La capitalización de los intereses devengados pendientes de pago.

La capitalización del IGV trasladado en las cuotas devengadas pendientes de pago.

### **\* Contratos de arrendamientos financieros sobre bienes recuperados**

Tratándose de contratos de arrendamiento financiero sobre bienes recuperados o aplicados por el arrendador, será renta gravada del ejercicio la diferencia entre el capital financiero y el valor neto en libros al momento de celebrarse dicho contrato.

## **VENTAJAS DEL CRÉDITO FISCAL**

En cuanto a la ventaja del crédito fiscal, la legislación nacional del impuesto a la renta permite depreciar en el número de años que dure el contrato de Leasing, y que las empresas financieras tienen como límite hasta 5 años, de modo que si así fuere la depreciación sería 20% anual, que frente al 10% que permite como

máximo la Ley del impuesto a la renta, es pues sin lugar a dudas una ventaja enorme. Al respecto se glosa lo que contempla la legislación nacional:

**A) .- Conforme Ley del Impuesto a la renta (21), se tiene lo siguiente:**

“**Artículo 38°.-** El desgaste o agotamiento que sufran los bienes del activo fijo que los contribuyentes utilicen en negocios, industria, profesión u otras actividades productoras de rentas gravadas de tercera categoría, se compensará mediante la deducción por las depreciaciones admitidas en esta ley.

Las depreciaciones a que se refiere el párrafo anterior se aplicarán a los fines de la determinación del impuesto y para los demás efectos previstos en normas tributarias, debiendo computarse anualmente y sin que en ningún caso puedan hacerse incidir en un ejercicio gravable depreciaciones correspondientes a ejercicios anteriores.

Cuando los bienes del activo fijo sólo se afecten parcialmente a la producción de rentas, las depreciaciones se efectuarán en la proporción correspondiente.

**Artículo 39°.-** Los edificios y construcciones se depreciarán a razón del cinco por ciento (5%) anual.

**Artículo 40°.-** Los demás bienes afectados a la producción de rentas gravadas se depreciarán aplicando, sobre su valor, el porcentaje que al efecto establezca el reglamento.

En ningún caso se podrá autorizar porcentajes de depreciación mayores a los contemplados en dicho reglamento.

**Artículo 41°.-** Las depreciaciones se calcularán sobre el costo de adquisición, producción o construcción, o el valor de ingreso al patrimonio de los bienes, o sobre los valores que resulten del ajuste por inflación del balance efectuado conforme a las disposiciones legales en vigencia. En el caso de costos posteriores se tendrá en cuenta lo siguiente:

a) Se entiende por:

(i) Costos iniciales: A los costos de adquisición, producción o construcción, o al valor de ingreso al patrimonio, incurridos con anterioridad al inicio de la afectación del bien a la generación de rentas gravadas.

(ii) Costos posteriores: A los costos incurridos respecto de un bien que ha sido afectado a la generación de rentas gravadas y que, de conformidad con lo dispuesto en las normas contables, se deban reconocer como costo.

b) El porcentaje anual de depreciación o el porcentaje máximo de depreciación, según corresponda a edificios o construcciones u otro tipo de bienes, se aplicará sobre el resultado de sumar los costos posteriores con los costos iniciales, o sobre

(21) TUO D.S. N° 179-2004 EF

los valores que resulten del ajuste por inflación del balance efectuado conforme a las disposiciones legales en vigencia.

c) El importe resultante de lo dispuesto en el literal anterior será el monto deducible o el máximo deducible en cada ejercicio gravable, según corresponda, salvo que en el último ejercicio el importe deducible sea mayor que el valor del bien que quede por depreciar, en cuyo caso se deducirá este último.

En los casos de bienes importados no se admitirá, salvo prueba en contrario, un costo superior al que resulte de adicionar al precio ex fábrica vigente en el lugar de origen, los gastos a que se refiere el inciso 1) del Artículo 20°. No integrarán el valor depreciable, las comisiones reconocidas a entidades con las que se guarde vinculación que hubieran actuado como intermediarios en la operación de compra, a menos que se pruebe la efectiva prestación de los servicios y la comisión no exceda de la que usualmente se hubiera reconocido a terceros independientes al adquirente”.

**B).- El reglamento de la ley del Impuesto a la renta (22) contempla lo siguiente:**

“Artículo 22°.- DEPRECIACION.- Para el cálculo de la depreciación se aplicará las siguientes disposiciones:

a) De conformidad con el Artículo 39° de la Ley, los edificios y construcciones sólo serán depreciados mediante el método de línea recta, a razón de 3% anual.

b) Los demás bienes afectados a la producción de rentas gravadas de la tercera categoría, se depreciarán aplicando el porcentaje establecido.

TABLA N° 4.1

% DE DEPRECIACIÓN ANUAL

BIENES	% DE DEPRECIACION HASTA UN MAXIMO DE:
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca.	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general.	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
4. Equipos de procesamiento de datos.	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.91.	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

(22) D.S. N° 122-94 EF

La depreciación aceptada tributariamente será aquella que se encuentre contabilizada dentro del ejercicio gravable en los libros y registros contables, siempre que no exceda el porcentaje máximo establecido en la presente tabla para cada unidad del activo fijo, sin tener en cuenta el método de depreciación aplicado por el contribuyente.

En ningún caso se admitirá la rectificación de las depreciaciones contabilizadas en un ejercicio gravable, una vez cerrado éste, sin perjuicio de la facultad del contribuyente de modificar el porcentaje de depreciación aplicable a ejercicios gravables futuros.

Tratándose de maquinaria y equipo, incluyendo los cedidos en arrendamiento, procederá la aplicación del porcentaje previsto en el numeral 3 de la tabla contenida en el primer párrafo cuando la maquinaria y equipo haya sido utilizada durante ese ejercicio exclusivamente para las actividades minera, petrolera y de construcción.

c) Las depreciaciones que resulten por aplicación de lo dispuesto en los incisos anteriores se computarán a partir del mes en que los bienes sean utilizados en la generación de rentas gravadas.

d) La SUNAT podrá autorizar porcentajes de depreciación mayores a los que resulten por aplicación de lo dispuesto en el inciso b), a solicitud del interesado y siempre que éste demuestre fehacientemente que en virtud de la naturaleza y características de la explotación o del uso dado al bien, la vida útil real del mismo es distinta a la asignada por el inciso b) del presente artículo.

La solicitud para la autorización de cambio de porcentaje máximo de depreciación anual debe estar sustentada mediante informe técnico que, a juicio de la SUNAT, sea suficiente para estimar la vida útil de los bienes materia de la depreciación, así como la capacidad productiva de los mismos. Dicho informe técnico deberá estar dictaminado por profesional competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, la SUNAT queda facultada a requerir la opinión del organismo técnico competente o cualquier información adicional que considere pertinente para evaluar la procedencia o improcedencia de la citada solicitud.

El cambio de porcentaje regirá a partir del ejercicio gravable siguiente a aquél en que fuera presentada la solicitud, siempre que la SUNAT haya autorizado dicho cambio. Dicha entidad deberá emitir su pronunciamiento en el plazo máximo de 90 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud.

Tratándose de ganado reproductor que requiera tasas mayores de depreciación, la solicitud a que se refiere el párrafo precedente al anterior podrá ser presentada por las entidades representativas de las actividades económicas correspondientes, en cuyo caso la aprobación de la nueva

tasa será aplicable a todos los contribuyentes a quienes represente la entidad que presentó la solicitud.

Debe entenderse por sistema de depreciación acelerada a aquél que origine una aceleración en la recuperación del capital invertido, sea a través de cargo por depreciaciones mayores para los primeros años de utilización de los bienes, sea acortando la vida útil a considerar para establecer el porcentaje de depreciación o por el aumento de éste último, sin que ello se origine en las causas señaladas en el primer párrafo de este inciso.

**e)** La empresa que, de manera temporal, suspenda totalmente su actividad productiva podrá dejar de computar la depreciación de sus bienes del activo fijo por el período en que persista la suspensión temporal total de actividades. A tal efecto, la suspensión del cómputo de la depreciación operará desde la comunicación a la SUNAT.

Se entiende como suspensión temporal total de actividades el período de hasta doce (12) meses calendario consecutivos en el cual el contribuyente no realiza ningún acto que implique la generación de rentas, sean éstas gravadas o no, ni la adquisición de bienes y/o servicios deducibles para efectos del Impuesto. Si el plazo es mayor al señalado deberá solicitar su baja de inscripción del Registro Único del Contribuyente.

**f)** En los casos de bienes del activo fijo cuya adquisición, construcción o producción se efectúe por etapas, la depreciación de la parte de los bienes del activo que corresponde a cada etapa, se debe computar desde el mes siguiente al que se afecta a la producción de rentas gravadas.

**g)** Las mejoras introducidas por el arrendatario en un bien alquilado, en la parte que el propietario no se encuentre obligado a reembolsar, serán depreciadas por el arrendatario con el porcentaje correspondiente a los bienes que constituyen las mejoras, de acuerdo con el inciso a) y con la Tabla a que se refiere el inciso b) del presente artículo.

Si al devolver el bien por terminación del contrato aún existiera un saldo por depreciar, el íntegro de dicho saldo se deducirá en el ejercicio en que ocurra la devolución”.

## **LA DEPRECIACIÓN ACELERADA EN LA LEGISLACIÓN PERUANA**

La Ley de Arrendamiento Financiero, aprobada por el Decreto Legislativo N° 299 en su artículo 18° modificado por la Ley N° 27394 y el Decreto Legislativo N° 915, determina la posibilidad de activar el bien que se encuentra en un contrato de arrendamiento financiero y depreciarlo por el número de años que dure el contrato, estableciendo que para el caso de bienes muebles el plazo mínimo sea de dos (2) años y para el caso de bienes inmuebles el plazo mínimo del contrato sea de cinco (5) años.

El segundo párrafo del artículo 18° de la Ley de Arrendamiento Financiero posibilita la aplicación de una mayor tasa de depreciación si se cumplen las siguientes condiciones:

1. El bien objeto del contrato debe ser un bien que sea considerado costo o gasto para efectos del Impuesto a la Renta.
2. Debe utilizarse exclusivamente en su actividad empresarial.
3. Debe tener una duración mínima de cinco (5) años para el caso de bienes inmuebles o de dos (2) años para bienes muebles.
4. La opción de compra solo puede ser ejercida al término del contrato.

## **4.11.- SITUACIÓN DE LAS MÁQUINAS CIRCULARES**

### **4.11.1.- FABRICANTES DE MÁQUINAS TEXTILES CIRCULARES**

En el mundo las fábricas de máquinas textiles Circulares se dividen de la siguiente manera:

En Europa solo quedan en la actualidad 3 fabricantes importantes (Mayer en Alemania, Pilotelli en Italia y Orizio en Italia), el resto de fabricantes son pequeños que no tiene mucha presencia en el mundo.

En Estados Unidos queda aún una fábrica (Vanguard), que en el Perú tiene pocas unidades y de ellas el 90% son usadas.

En Latinoamérica se cuenta a Brasil (Orizio), que tiene 40 años solo para el mercado Brasileño y recién a partir del año 2008 está exportando para el resto del mundo, ante la caída de su principal en Italia.

En Asia está ubicado la mayoría de los fabricantes, dentro de todos hay dos marcas (Pay Lung y Monarch) que tienen presencia importante en el Mundo, el primero por su precio y el segundo por la calidad. El resto aún son nuevos y no tienen mucha presencia en el Perú.

En el cuadro 4.11.1 se presenta la estructura de Fabricantes de máquinas circulares en el Mundo.

### **4.11.2.- ADQUISICION DE MAQUINAS TEXTILES CIRCULARES EN PERÚ**

Las máquinas textiles circulares importadas por empresas textiles peruanas son de origen Europeo, Estados Unidos, Brasil y Asia

#### **Período 2000-2005 importación y financiamiento:**

**Máquinas nuevas** 521 Unidades 54.50% ( 84.48% de Europa, 14.52% de Asia y 0.96% de EE.UU.)

El financiamiento con Leasing 15.55% y otra forma 84.45%

**Máquinas usadas** 435 Unidades 45.50% (18% EE.UU., 1% Asia y 81% Europa)

El financiamiento con Leasing 9.66% y otra forma 90.34%

#### **Período 2006-2011 importación y financiamiento:**

**Máquinas nuevas** 704 Unidades 47% (48.42% Asia, 42.47% Europa, 8.81% Brasil y 0.30% EE.UU.).

El financiamiento con Leasing 26.70% y otra forma 73.30%

**Máquinas usadas** 794 unidades 53% (60.45% Europa, 10.08% Japón, 8.44% Asia, 20.91% EE.UU. y 0.13%, Brasil)

El financiamiento con Leasing 5.29% y otra forma 94.71%

En los cuadros 4.11.3 y 4.11.4 se muestran las cantidades de máquinas importadas por su origen.



La industria textil mundial actualmente se concentra en Asia (China, La india, Bangladesh, Filipinas y Vietnam), Europa (Turquía), América (México, Brasil, Perú y Colombia). La gran industria textil de Estados Unidos y Europa está quebrada, debido al auge de la industria textil asiática y de América.

La quiebra de las empresas europeas y de Estados Unidos, quienes consumían las máquinas circulares de Origen Europeo y Japonés, ha permitido que las empresas Textiles Peruanas importen estas máquinas usadas, lo que ha potenciado el mercado y han colocado en las vitrinas del mundo las prendas Made in Perú.

En los últimos cinco años el ingreso de máquinas textiles circulares se ha triplicada con respecto al quinquenio anterior, el origen es por la importación masiva de máquinas usadas de origen Europeo y Japonés y máquinas nuevas de origen asiático.

De los datos antes señalados se deduce que a partir del año 2,006 aparecen en escena las máquinas nuevas de origen asiático que desplazan a las máquinas nuevas europeas y aparecen las máquinas usadas de origen japonés; también las máquinas usadas desplazan las adquisiciones de máquinas nuevas.

Al hacer una comparación de la calidad de las máquinas se tiene datos que las máquinas de origen Europeo, Japonés y Brasileñas, duran entre 30 y 40 años, manteniendo su estándar de producción y calidad de tela; las máquinas de origen Asiático tienen una duración de entre 10 y 15 años, con tendencia a bajar su estándar de producción y calidad, es decir cuanto más años de uso tengan las máquinas circulares asiáticas su calidad en tela baja y su producción es cada vez menor.

Otra diferencia es que las máquinas circulares de origen Europeo, Japonés y Brasileñas son versátiles y fáciles de realizar cambios en el tipo de tejido, en cambio las máquinas de origen asiático son para un solo producto y para realizar cambios en el tipo de tejido son muy difícil.

En el cuadro 4.11.2 se muestra la cantidad de máquinas textiles circulares importadas en el período 2000 -2011.

#### **4.11.3.- FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE MÁQUINAS TEXTILES CIRCULARES**

Cuando se analiza el financiamiento para la adquisición de las máquinas circulares textiles, se encuentra que mayoritariamente ha sido mediante compra directa (con recursos propios o préstamos bancarios) y en muy pocos casos mediante Leasing, se muestra la composición en la tabla N° 4.11.5

Si se observa en las tablas N° 4.11.6 y 4.11.7, el financiamiento con Leasing en los últimos cinco años nos encontramos que del 100%, la compra de máquinas circulares nuevas mediante Leasing gira alrededor del 85% y la diferencia son máquinas textiles circulares usadas.

##### **Período 2000-2005:**

Máquinas textiles circulares Nuevas 66%

Máquinas textiles circulares Usadas 34%

##### **Período 2006-2011:**

Máquinas textiles circulares Nuevas 82%

Máquinas textiles circulares Usadas 18%

De los datos anteriores se observa que la adquisición mediante esta modalidad de máquinas textiles circulares nuevas a aumentado en 16% y como consecuencia la de las máquinas usadas a disminuido, entre otros factores debido a la exigencia por parte de las entidades financieras de realizar tasaciones en el lugar de procedencia de las máquinas usadas.

“El arrendamiento financiero (Leasing), es una cesión de uso de bienes productivos, tanto mobiliarios como inmobiliarios mediante contraprestación económica, que incluye una opción de compra al término del contrato a favor del usuario”.<sup>(6)</sup> “Con el contrato de locación financiera (Leasing financiero) una parte concede a otra el goce de un bien (Mueble o inmueble) contra un correspectivo en cuotas y por un tiempo determinado, atribuyendo a ella la facultad de adquirir la propiedad del bien al vencimiento del contrato mediante el pago de un precio preestablecido.”<sup>(7)</sup>

De acuerdo a los conceptos anteriores vertidos sobre Leasing y lo señalado por el Decreto Legislativo N° 299 “Ley de Arrendamiento Financiero”, entre las características que contiene un contrato este tipo de contratos se incluye :

**El Arrendador**, que está representado por la empresa Bancaria o empresa especializada de Leasing, quien financia la adquisición del bien (Mueble o inmueble) ;

**El Arrendatario**, empresa o persona que adquiere el bien para sus actividades productivas o profesionales;

**El proveedor del bien**, fabricante, propietario o vendedor del bien (mueble o inmueble);

**Cuotas**, contraprestación económica que el arrendatario debe pagar según el contrato establecido.

**Opción de compra.-** Valor convenido que al término del contrato, el Arrendatario debe pagar para hacerse de la propiedad del bien.

En los contratos de arrendamiento financiero la Opción de compra ofrece la posibilidad que el Arrendatario se convierta en propietario del bien adquirido; pagando una suma de dinero, que para cada caso es distinto, así tenemos cifras en porcentajes de 30%, 10%, 5% y en los últimos años las entidades financieras y empresas especializadas consideraban 1% del valor total del bien mueble o inmueble en la mayoría de contratos.

A partir del año 2004, las empresas que acuden a financiarse mediante este mecanismo, comparan el costo financiero entre obtener un préstamo, un pagaré o una hipoteca, por lo que las negociaciones se centran básicamente en el % de interés a aplicarse.

(6) Apaza Meza, Mario, 2012, “Finanzas para contadores aplicadas al Nuevo PCGE y las NIIF”, Perú.

(7) Montoya Manfredi, Ulises; Montoya Alberti, Ulises y Montoya Alberti, Hernando, 2006, “ derecho Comercial, Tomo III, contratos mercantiles – Contratos modernos, Legislación complementaria” Perú

#### 4.11.4.- CALIDAD DE MÁQUINAS CIRCULARES

Al hacer una comparación de la calidad de las máquinas se tiene datos que las máquinas de origen Europeo, Japonés y Brasileñas, duran entre 30 y 40 años, manteniendo su estándar de producción y calidad de tela; las máquinas de origen Asiático tienen una duración de entre 10 y 15 años, con tendencia a bajar su estándar de producción y calidad, es decir cuanto más años de uso tengan las máquinas circulares asiáticas su calidad en tela baja y su producción es cada vez menor.

Otra diferencia es que las máquinas circulares de origen Europeo, Japonés y Brasileñas son versátiles y fáciles de realizar cambios en el tipo de tejido, en comparación las máquinas de origen asiático son recomendadas para tejer un solo tipo de producto ya que para realizar cambios en el tipo de tejido se tiene siempre dificultades.

En el cuadro N° 4.11.8 se muestra con más detalle las diferencias tomando en cuenta entre otras la calidad, duración, producto final, etc.

Para **efectos de desaduanaje** se utilizan varios términos tanto para las máquinas textiles circulares nuevas y usadas los que se muestran en el cuadro N° 4.11.9, donde predominan los términos Nuevo y Usado.

El interés del tema surge porque en la actualidad los créditos que otorga el sector bancario y las empresas especializadas de leasing, para la adquisición de máquinas circulares textiles importadas está orientado a máquinas nuevas y usadas y en los costos se están incluyendo montos de hasta Un dólar (\$ 1.00) como valor de opción de compra.

Hasta antes de la llegada de máquinas asiáticas al mercado peruano los Leasing que se otorgaba a este sector eran orientadas a máquinas nuevas; en la actualidad existe un mercado no atendido por falta de financiamiento. Las empresas textiles peruanas prefieren comprar los productos Europeos o japoneses aunque sean máquinas usadas, porque su horizonte de durabilidad es larga y tiene un producto garantizado para la fabricación de sus tejidos, sin embargo cuando se solicita un Leasing para este tipo de adquisiciones se encuentra con una barrera, porque para hacerlo viable los Bancos y las empresas especializadas exigen una tasación de la máquina en el país de procedencia de las máquinas.

Así si tenemos una máquina en España y una empresa textil peruana quiere comprarlo mediante Leasing se tiene que realizar una tasación por una empresa especializada y que le garantice al Banco o a la empresa especializada que el producto sí se puede pagar y está en condiciones de producir.

Para realizar la tasación surgen estos problemas:

- Alto costo en los honorarios por parte de las empresas tasadoras.
- La dificultad para los contactos, porque son pocas empresas.
- El Idioma, que generalmente es en Inglés.

Las empresas al ver este panorama difícil para la compra de máquina circular textil usada de Marca sea de Europa, Japón o Estados Unidos opta por comprar “muy a su pesar” una máquina nueva asiática con las limitaciones de ésta explicadas antes.

La viabilidad de la investigación se centra en la alta demanda que tiene el mercado peruano textil de máquinas circulares y la existencia en el mundo de máquinas usadas de marcas reconocidas.

Los Bancos y las empresas especializadas de Leasing no tienen conocimiento que existen fabricantes de máquinas circulares de alta duración y excelente calidad, que cualquier empresa textil peruana lo va a adquirir porque sabe que no tiene problemas y fabrican telas de alta calidad y en cantidades aceptables.

En la tabla 4.11.10 se puede observar las empresas financieras que otorgan financiamiento mediante Leasing y sus condiciones.

La comercialización de máquinas circulares usadas se realiza de varias formas:

- Tal como están, se vende sin realizar ningún tipo de modificación a las máquinas sean que éstas estén paradas (sin Funcionamiento) o funcionando. Generalmente lo realizan empresas que van a cambiar máquinas por nuevas o los que cierran sus negocios.

- **Overholeadas**, máquinas mejoradas en estado de funcionamiento, existen grandes almacenes en el mundo que realizan este tipo de actividades, compran las máquinas en desuso, cambian algunas piezas por otras usadas y en algunos casos por piezas nuevas y las comercializan.

- **Reacondicionadas**, máquinas revisadas totalmente, la mayoría de piezas son nuevas, han sido repintadas y puestas en funcionamiento perfecto: Este tipo de máquinas son reacondicionadas generalmente por el mismo fabricante, pudiendo existir algunos talleres que se dedican a este tipo de actividades. Lo que se conoce es que los mismos fabricantes a veces recogen máquinas por falta de pago, problemas técnicos o por cambio, donde lo que interesa es solo la Matriz de fierro (se llama "bancada") y el resto de piezas son todas nuevas.

## V.- MATERIALES Y MÉTODOS

### 5.1.- DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO.-

El objeto de la investigación son las Empresas Textiles Peruanas, adquirientes de Máquinas Textiles Circulares, mediante Leasing de importación.

#### 5.1.1.- UNIDAD DE ANÁLISIS

El objeto de estudio de la presente investigación son las Empresas Textiles Peruanas,

#### 5.1.2.- TAMAÑO DE LA MUESTRA

Se va a tomar muestra de las importaciones de los años 2000 y 2005 para cuantificar la cantidad de máquinas importadas en esos períodos por cuanto el mercado internacional estaba aún estable.

Para ver los efectos en la adquisición de máquinas textiles circulares después de la crisis del 2008, se van a tomar muestras de los años 2009 y 2010.

MUESTRA AJUSTADA. Se obtiene mediante la fórmula:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

Donde::

n<sub>0</sub> = Tamaño inicial de la muestra.

n = Tamaño de muestra ajustado o corregido.

N= Tamaño de la Población

TABLA N° 5.1

### MAQUINAS ADQUIRIDAS CON LEASING AÑOS 2,000 AL 2,011

Período	Nuevas	Usadas	Total
2000- 2005	87	43	130
2006-2011	163	61	224
Total	250	104	354
Porcentaje	70.6%	29.4%	100.0%

Fuente: Portal de aduanas. Elaboración propia.

Con la información de la tabla 5.1, se tiene que:

P = 0.294,                      1 - P = 0.706                      y                      N = 354.

Con el 99% de confianza, Z = 2.575

Por la naturaleza del problema y la dificultad de poder acceder a la información empresarial, consideraremos  $E = 0.3$

**Con los datos anteriores se tiene el siguiente tamaño inicial de muestra:**

$$n_0 = \frac{Z^2 P(1-P)}{E^2} = \frac{(2.575)^2 \times 0.294 \times 0.706}{(0.3)^2} = 15.3$$

**Por lo tanto el tamaño de muestra ajustado es:**

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} \quad \Rightarrow \quad n = \frac{15.3}{1 + \frac{15.3}{354}} \quad \Rightarrow \quad n = 15$$

Luego el tamaño de muestra requerido para el estudio es de 15 máquinas textiles circulares adquiridas mediante Leasing.

## 5.2.- TÉCNICAS DESCRIPTIVAS PARA LA CONTRASTACIÓN O DEMOSTRACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

### 5.2.1.- IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

#### Variable independiente

X : Máquinas textiles circulares

#### Variable dependiente

Y : Adquisición mediante Leasing

### 5.2.2.- OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### INDICADORES

##### X : Máquinas textiles circulares

- Máquinas de tejido Jersey X<sub>1</sub>
- Máquinas de tejido interlock X<sub>2</sub>
- Máquinas de tejido Rib X<sub>3</sub>
- Máquinas de tejido Jackard y Minnijackard X<sub>4</sub>

##### Y : Adquisición de máquinas textiles circulares mediante importación

- Importación mediante recursos propios Y<sub>1</sub>
- Importación mediante crédito directo de proveedores Y<sub>2</sub>
- Importación mediante Leasing Y<sub>3</sub>

### 5.2.2.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

- NIVEL DE INVESTIGACIÓN.- La investigación es básica, se conocerá los tipos de máquinas textiles circulares usadas que se utilizan en el Perú y las formas de financiamiento que existen para importar este tipo de máquinas.
- MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.- Durante el proceso de investigación para demostrar y comprobar la hipótesis se aplicaran los métodos que a continuación se indican:

#### A) Métodos Generales.- Serán aplicados los siguientes:

A.1.- Histórico. A través de este método se conocerá la evolución histórica que a experimentado el problema de investigación:

- Se conocerá las importaciones de máquinas textiles circulares usadas, de acuerdo al portal de Aduanas del Perú.
- Se comparará los tipos de máquinas que tienen más demanda.
- Se expondrá casos de contratos de arrendamiento financiero que a través del tiempo han tenido distintas cifras en lo concerniente a la Opción de compra.

A.2.- **Comparativo.** Este método se utilizará para demostrar el origen de las máquinas textiles circulares que se importan al Perú sean de Origen Europeo, Japonés, Estados Unidos, Brasileño y Asiáticos.

B) **Métodos Específicos.**- Los métodos específicos a ser aplicados durante la investigación son:

B.1.- De Analogía. Permitirá conocer:

- Las diferencias y similitudes de las máquinas de tejer circulares,
- Características principales de las máquinas textiles circulares, según el Fabricante.
- Contenido del término Opción de compra en los contratos de Leasing.

B.2.- **Inferencial.** Se aplicará la inducción y la deducción, para el primer y segundo caso se analizará el mercado textil peruano de máquinas circulares, las diferentes teorías y conceptos sobre el Leasing. En el tercer caso se tratará de opción de compra en los contratos de Leasing.



### 5.3.- TÉCNICAS ESTADÍSTICAS

#### 5.3.1) SELECCIÓN DE LA MUESTRA

##### Fórmulas

**Tamaño inicial:**

$$n_0 = \frac{Z^2 P(1-P)}{E^2}$$

Z = valor de la abscisa de la distribución normal estándar para un nivel de confianza dado. Al 95% de confianza Z = 1.96

P = Proporción de empresas textiles **adquirientes de Máquinas Textiles Circulares Usadas mediante Leasing de importación.**

1 - P = Proporción de empresas textiles **no adquirientes de Máquinas Textiles Circulares Usadas mediante Leasing de importación.**

E =  $|p - P|$  = error máximo permisible para el estudio.

##### **SELECCIÓN DE LA MUESTRA**

En esta investigación se va utilizar la muestra probabilística, en la variante de muestra estratificada, porque se va a tomar en cuenta en la encuesta a empresas textiles que han adquirido maquinarias mediante Leasing de importación, antes y después de la crisis del año 2,008.

TABLA N° 5.2  
EMPRESAS TEXTILES ADQUIRIENTES DE MAQUINARIAS CIRCULARES  
MEDIANTE LEASING DE IMPORTACIÓN ENTRE LOS AÑOS 2000 Y 2011

AÑO	N° DE EMPRESAS	% DE LA MUESTRA	MUESTRA DE MAQUINAS
2000	1	6.67	1
2002	2	13.33	2
2004	1	40.00	6
2005	1	6.67	1
2006	1	6.67	1
2009	1	6.67	1
2010	1	13.32	2
2011	1	6.67	1

Fuente: SUNAT, elaboración Propia.

### **5.3.2) TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

5.3.2.1.- Fichaje: se utilizará para registrar los datos obtenidos de las diversas obras consultadas en los instrumentos llamados fichas, las cuales debidamente elaboradas y ordenadas contienen la mayor parte de la información recopilada en esta investigación.

5.3.2.2.- Análisis de Documentos - La importaciones de maquinarias textiles y otras importaciones, tiene como datos el portal de Aduanas, donde se registra el tipo de máquina, país de origen y las condiciones de cada máquina.

5.3.2.3.- Entrevista.- Siendo las encuestas un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos, la presente investigación tiene como objetivo obtener información de la muestra representativa de la población de algunas empresas importadoras de máquinas textiles circulares.

Las encuestas mediante entrevista se han realizado a dos grupos:

- a) Los que otorgan créditos, representados por los funcionarios de los BANCOS que han otorgado créditos mediante la modalidad de Leasing.
- b) Las que adquieren las máquinas, representados por los directivos de las EMPRESAS TEXTILES, que han adquirido máquinas mediante Leasing.

## VI.- RESULTADOS

Para evaluar el objetivo principal de esta investigación y que nos permitan dar una lectura del impacto de adquisición de máquinas textiles circulares, tomaremos como dato la producción nacional y exportaciones de tejidos de punto, clasificadas así:

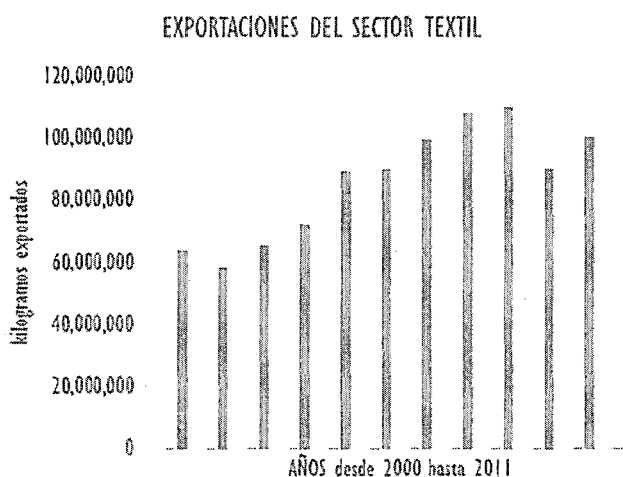
- Tejidos de punto acabados (tela teñida)
- Tejidos de punto crudo (tela sin teñir)
- Prendas de tejidos de punto.

### 6.1.- PRODUCCION DE TELAS Y PRENDAS

#### GRÁFICO N° 6.1

#### EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL

AÑO	PESO NETO KGS
2,000	63,965,336.97
2,001	58,326,186.98
2,002	65,670,315.97
2,003	72,390,395.63
2,004	89,604,309.69
2,005	90,376,619.26
2,006	99,685,521.71
2,007	108,096,076.72
2,008	110,118,534.55
2,009	90,269,122.57
2,010	100,322,589.66
2,011	99,855,544.16



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

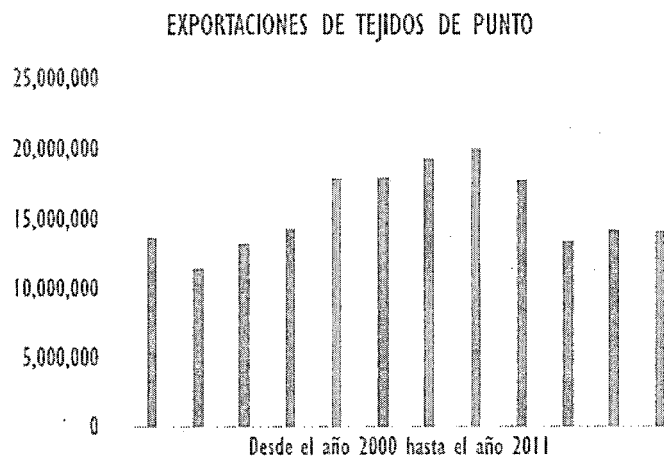
Este cuadro muestra las exportaciones en su totalidad del sector textil, contiene telas planas y telas circulares y las prendas fabricadas de las mismas.

Las exportaciones señaladas líneas arriba comprenden productos tales como:

- Prendas y telas de lana (Oveja, alpaca, vicuña)
- Prendas y tela polyéster plana ( Conocido como sintéticos)
- Prendas y tela polyéster circulares ( Conocido como sintéticos utilizados mayormente en ropa deportiva )
- Prendas y telas de algodón (Tejido de punto, polos, ropas interiores de algodón , etc)
- Prendas y telas de tejido Plano (Jeans, camisas, pantalones, casacas, faldas, etc)
- -Prendas y telas de tejido rectilíneo (Calcetines, cuellos, etc)
- Prendas y telas no tejidas (Pelón, rellenos, telas adhesivas, espuma, etc)

**GRÁFICO N° 6.2**  
**EXPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO**

AÑO	PESO NETO KGS
2,000	13,698,837.00
2,001	11,496,384.00
2,002	13,229,959.00
2,003	14,305,551.00
2,004	17,894,369.00
2,005	18,041,211.00
2,006	19,359,107.00
2,007	20,093,900.00
2,008	17,842,989.00
2,009	13,466,093.00
2,010	14,252,931.00
2,011	14,128,244.00



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

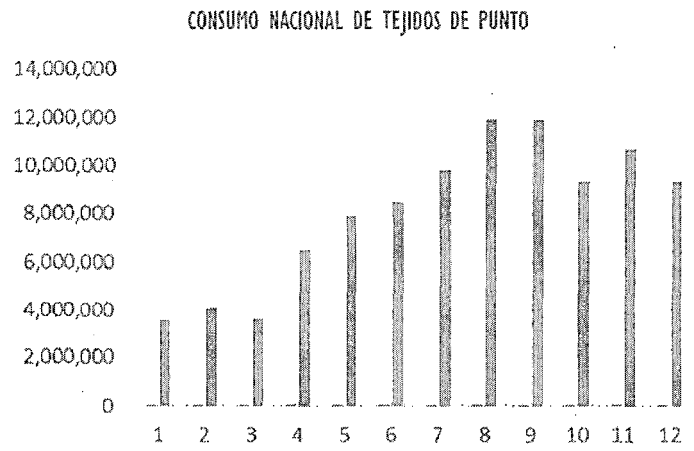
Aquí se muestra la producción de tejidos de punto, son productos elaborados por las máquinas circulares materia de la presente investigación y para un análisis se toma en cuenta la cantidad producida para exportaciones tanto en telas como en prendas.

En este cuadro solo se indica la exportación de los siguientes productos:

- Prendas y tela polyéster circulares ( Conocido como sintéticos utilizados mayormente en ropa deportiva )
- Prendas y telas de algodón (Tejido de punto, polos, ropas interiores de algodón , etc)

**GRÁFICO N° 6.3**  
**CONSUMO NACIONAL DE TEJIDOS DE PUNTO**

AÑO	Tejidos de puntos para prendas
2,000	3,572,324.00
2,001	4,061,295.00
2,002	3,618,851.00
2,003	6,506,707.00
2,004	7,898,308.00
2,005	8,475,940.00
2,006	9,856,108.00
2,007	11,936,223.00
2,008	11,936,223.00
2,009	9,329,834.00
2,010	10,679,421.00
2,011	9,334,306.00



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

## **6.2.- Adquisición de máquinas textiles circulares**

### **6.2.1) ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS SELECCIONADAS**

#### **6.2.1) SOBRE TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PARA LA ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS INDUSTRIALES**

6.2.1.1.- ¿Qué tipos de financiamiento otorgan a las empresas textiles para la adquisición de máquinas circulares?

Respuesta:

Pagaré	0
Leasing	8

6.2.1.2.- ¿Tienen alguna preferencia sobre la procedencia de las máquinas circulares al momento de otorgar los créditos de financiamiento? Indicar regiones o países.

Respuestas:

Europeas	4
Ninguna	4

6.2.1.3.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son nuevas?

Respuestas:

Ninguna	8
---------	---

6.2.1.4.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son usadas?

Respuestas:

Europeas	6
No se financian	2

6.2.1.5.- Si las máquinas textiles circulares fueran financiadas como usadas, la entidad financiera exigen que sean :

Respuestas:

Reacondicionadas	4
Con tasación en lugar de origen	2
No se financian	2

5ª) Reacondicionadas?

Respuestas:

Reacondicionadas	2
------------------	---

No reacondicionadas 6

5b) Overholeadas?

Respuestas:

Overholeadas 2

No overholeadas 6

5c) Usadas

Respuestas:

Usadas 1

No usadas 7

5d) Semi armadas?

Respuestas:

Semi armadas 5

No semi armadas 3

5e) Desarmada?

Respuestas:

No desarmadas 8

## 6.2.2).- SOBRE EL FINANCIAMIENTO CON LEASING

### 6.2.2.1.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer nuevas

#### a) Cuota inicial de la empresa textil

Respuestas:

Cuota inicial 20%

#### b) Tiempo de Leasing

Respuestas:

De 3 a 5 años 5

De 2 a 5 años 2

De 3 a 7 años 1

#### c) Tasa de interés anual del Leasing

Respuestas:

Variable según cliente 5

Entre 8% y 25% 2

Entre 9% y 22% 1

#### d) Valor de la opción de compra

Respuestas:

De 1% 3

Se negocia 2

Se negocia puede ser menor del 1% 2

De 1% hasta 10% 1

#### e) Valor total de (las) máquina (s)

Respuestas:

CIF + Gastos de aduana + 1% estructuración + seguro 7

Solo nacionalizadas valor inc/IGV + 1% estructuración 1

#### f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

Respuestas:

Importación 8

### 6.2.2.2.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer usadas

#### a) Cuota inicial de la empresa textil



Respuestas:	
Cuota inicial 20%	3
Cuota inicial 25%	1
Cuota inicial 30%	4

b) Tiempo de Leasing

Respuestas:	
De 3 a 5 años	5
De 2 a 5 años	1
De 3 a 7 años	2

c) Tasa de interés anual del Leasing

Respuestas:	
Variable según cliente	5
Entre 8% y 25%	2
Entre 9% y 22%	1

d) Valor de la opción de compra

Respuestas:	
De 1%	3
Se negocia	2
Puede ser menos del 1%	2
De 1% hasta 10%	1

e) Valor total de (las) máquina (s)

Respuestas:	
CIF + Gastos de aduana + 1% estructuración + seguro	7
Solo nacionalizadas valor inc/IGV + 1% estructuración	1

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

Respuestas:	
Importadas	8

g) ¿Qué garantías le exigen a los proveedores?

Respuestas:	
Ninguna	5
Aval	1
Hipoteca o aval	2

h) ¿Solicitan la tasación en el país de origen de las máquinas usadas a ser financiadas?

Respuestas:

Sí se solicita 6

No se solicita 2

i) ¿Qué empresa debe realizar la tasación de las máquinas circulares usadas, a solicitud de la entidad financiera?

Respuestas:

SGS 6

Ninguna 2

## **6.2.2) ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESAS TEXTILES SELECCIONADAS**

### **6.2.2.1 .- IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA O NEGOCIO**

Años de funcionamiento de la empresa o negocio.

RESPUESTAS:

De 10 a 15 años	3
De 15 a 20 años	4
Más de 20 años	2

### **6.2.2.2 .- SOBRE LA PERSONA ENTREVISTADA**

Tiempo de permanencia en la empresa o negocio

Respuestas:

Hasta 10 años	1
De 10 hasta 20 años	5
Más de 20 años	3

### **6.2.2.3.- SOBRE EL PARQUE DE MÁQUINAS CIRCULARES**

a).- ¿Cuántas máquinas circulares tiene en la actualidad?

Respuestas:

Hasta 20 máquinas	3
De 20 a 50 máquinas	3
De 50 a 100 máquinas	2
Más de 100 máquinas	1

b).- ¿ Ha vendido algunas máquinas circulares? ¿Porqué?.

Respuestas:

Sí por renovación de máquinas	4
Sí por liquidez y renovación	2
Ninguna	3

c).- De las máquinas que posee actualmente, indicar la procedencia y cantidad:

Respuestas:

Asia	6
Europa	323
EE.UU.	14
Brasil	23
Japón	8

d).- La adquisición de las máquinas que posee actualmente:

Respuestas:

Adquiridas como nuevas	313
Adquiridas como usadas	61

e).- Si fueron adquiridas como usadas la característica es:

Respuestas:

Reacondicionadas	33
Overholeadas	3
Usadas	13
Semi armadas	8
Desarmadas	4

#### **6.2.2.4 .- SOBRE EL FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINAS CIRCULARES**

6.2.2.4.1.-- ¿Cuántas máquinas circulares han sido adquiridas al contado?

Respuestas:

Al contado 198

6.2.2.4.1.-- ¿Cuántas máquinas circulares han sido adquiridas al crédito?

Respuestas:

Al crédito 117

6.2.2.4.1.-- ¿Cuántas máquinas circulares han sido adquiridas mediante leasing?

Respuestas:

Mediante leasing 59

#### **6.2.2.5 .- SOBRE EL FINANCIAMIENTO CON LEASING**

6.2.2.5.1.- Condiciones del Leasing para máquinas nuevas

a) Cuota inicial de la empresa textil

Respuestas:

20% 5 empresas

10% 3 empresas

15% 1 empresa

b) Tiempo de duración del Leasing

Respuestas:

36 meses 6

De 30 a 36 meses 2

Hasta 48 meses 1

c) Tasa de interés anual del Leasing

Respuestas:

15% anual 2

12% anual 2

De 12% a 17% anual 2

10% anual 1

9% anual 1

d) Valor de la opción de compra

Respuestas:

1% 5

5% 1

US\$ 1.00 3

e) Valor total de (las) máquina (s)

Respuestas:

De \$ 55,000 hasta \$ 60,000	3
De \$ 50,000 hasta \$ 55,000	1
De \$ 60,000 hasta \$ 97,000	4
No se cuenta	1

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

Respuestas:

Nacional	0
Importado	9

#### **6.2.2.5.2.- Condiciones del Leasing para máquinas usadas**

a) Cuota inicial de la empresa textil

Respuestas:

No compran usadas	5
25%	2
10%	1
20%	1

b) Tiempo de duración del Leasing

Respuestas:

36 meses	3
30 meses	1
No compran usadas	5

c) Tasa de interés anual del Leasing

Respuestas:

9% anual	1
10% anual	1
12% anual	1
15% anual	1
No compran usadas	5

d) Valor de la opción de compra

Respuestas:

1%	1
2%	1
US\$ 1.00	2
No compran usadas	5

e) Valor total de (las) máquina (s)

Respuestas:

De \$ 25,000 hasta \$ 30,000 2

De \$ 30,000 hasta \$ 40,000 1

No recuerda 1

No compran usadas 5

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

Respuestas:

Importado 4

No compran usadas 5

g) ¿Qué garantías le ofrecieron los proveedores?

Respuestas:

Ninguna 3

Funcionamiento perfecto 1

No compran usadas 5

### 6.2.2.6 .- SOBRE EL VALOR DE LA OPCIÓN DE COMPRA

6.2.2.6.1.- ¿ El valor de la Opción de compra fue negociada o impuesta por el Banco?

Respuestas:

Impuesta por el banco	5
Negociada	4

6.2.2.6.2.- ¿ Si fue negociada utilizó algunos de los siguientes argumentos?:

a) Para que el valor de las máquinas sea menor

Respuestas:

Para que el valor de la máquina sea menor	2
No	2

b) Para que la tasa de interés sea menor

Respuestas:

Para que la tasa de interés sea menor	3
No	1

c) Para que la cuota final de la opción de compra sea menor

Respuestas:

Para que la cuota de opción de compra sea menor	3
No	1

d) Para que sea considerada como una cuota más.

Respuestas:

Para ser considerada como una cuota más	1
No	3



## VII.- DISCUSIÓN

La investigación busca el impacto de la extinción del valor de la opción de compra en la adquisición de máquinas textiles circulares, para saber el resultado se ha trabajado sobre dos segmentos relacionados.

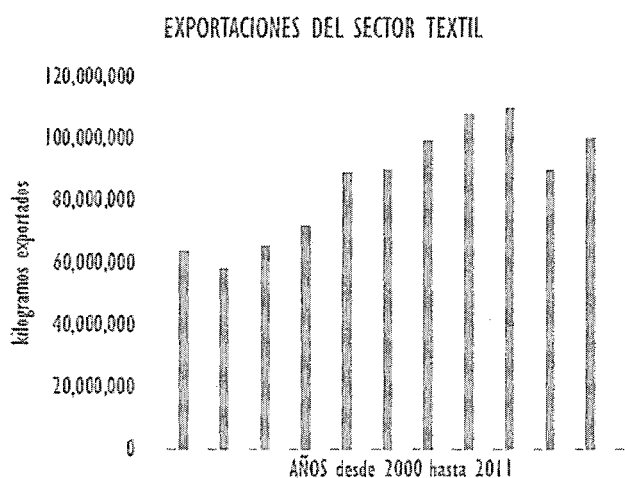
La primera sobre la producción de telas y su posterior conversión a prendas, evaluando el consumo interno (Nacional) y las exportaciones (Extranjero).

La segunda es evaluar la adquisición de máquinas textiles circulares en el período de estudio años 2,000 – 2,011, abarcando doce años.

### 7.1.- PRODUCCION DE TELAS Y PRENDAS

EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL

AÑO	PESO NETO KGS
2,000	63,965,336.97
2,001	58,326,186.98
2,002	65,670,315.97
2,003	72,390,395.63
2,004	89,604,309.69
2,005	90,376,619.26
2,006	99,685,521.71
2,007	108,096,076.72
2,008	110,118,534.55
2,009	90,269,122.57
2,010	100,322,589.66
2,011	99,855,544.16



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

La producción más alta se dio entre los años 2,007 y 2,008 donde se llegó a exportar 110 millones de kilogramos exportados, para terminar en el año 2,011 alrededor de 100 millones de kilogramos.

El promedio de exportaciones en los años considerados para la investigación es de 87'390,046 kilogramos.

Aquí se observa que el aumento de exportaciones del 36.62% comparados los datos del año 2,000 y el promedio de las exportaciones desde el año 2,000 hasta el año 2,011.

### EXPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO

AÑO	PESO NETO KGS
2,000	13,698,837.00
2,001	11,496,384.00
2,002	13,229,959.00
2,003	14,305,551.00
2,004	17,894,369.00
2,005	18,041,211.00
2,006	19,359,107.00
2,007	20,093,900.00
2,008	17,842,989.00
2,009	13,466,093.00
2,010	14,252,931.00
2,011	14,128,244.00



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

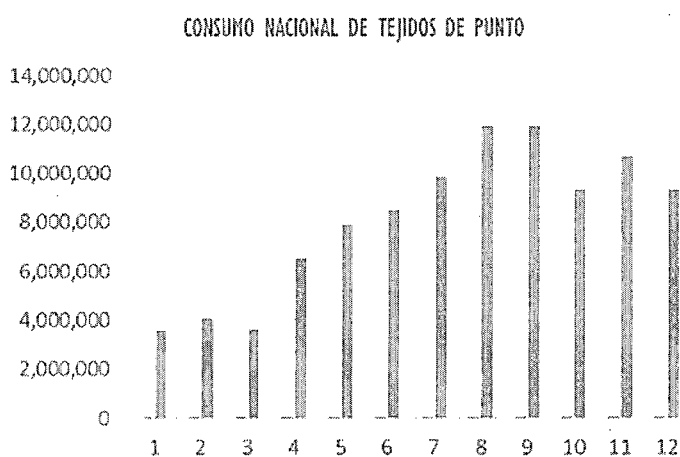
Se observa que la exportación más alta se produjo en el año 2,007 llegando a 20 millones de kilogramos sumando telas y prendas exportadas. Y la exportación más baja se dio en el año 2,001 con alrededor de 11 millones de kilogramos exportados.

La exportación promedio del período de estudio es de 15'650,798 kilogramos entre telas y prendas de punto exportadas.

Analizando desde el año 2,000 donde se exportaba 13'698,837 kilogramos y el promedio de 15'650,798 kilogramos hay un incremento de 14.25%

### CONSUMO NACIONAL DE TEJIDOS DE PUNTO

AÑO	Tejidos de puntos para prendas
2,000	3,572,324.00
2,001	4,061,295.00
2,002	3,618,851.00
2,003	6,506,707.00
2,004	7,898,308.00
2,005	8,475,940.00
2,006	9,856,108.00
2,007	11,936,223.00
2,008	11,936,223.00
2,009	9,329,834.00
2,010	10,679,421.00
2,011	9,334,306.00



Fuente: SUNAT – ADUANAS, elaboración propia

Se observa que el consumo nacional más alto se produjo en los años 2,007 y 2,008 llegando a 12 millones de kilogramos sumando telas y prendas vendidas. Y el consumo más bajo se dio en el año 2,000 con 3'572,324 kilogramos vendidos.

El consumo promedio del período de estudio es de 9'729,554 kilogramos entre telas y prendas de punto vendidas.

Analizando desde el año 2,000 donde se consumía 3'572,324 kilogramos y el promedio de 9'729,554 kilogramos hay un incremento de 272.36%

La conclusión es que la demanda de máquinas circulares en el período del presente estudio se ha sustentado en el consumo interno, dado que a nivel de exportaciones solo hay un incremento del 14.25% y en el consumo local un incremento del 272.36%, la diferencia es enorme.

#### 7.1.1.- SOBRE LA PRODUCCIÓN DE TELAS Y PRENDAS DE PUNTO

De los datos obtenidos se tiene que el consumo de telas para la exportación y a nivel interno se tiene que se ha incrementado en 14.25% y 272.36% respectivamente desde el año 2,000 hasta el año 2,011, por lo que la conclusión es que el consumo nacional es la que se ha incrementado considerablemente.

Estos datos son referidos exclusivamente a telas de punto que son producidas por las máquinas circulares, por lo que no se toma en cuenta la producción y consumo de telas planas que son producidas por otro tipo de máquinas llamadas rectilíneas.

Dado que el incremento del consumo nacional en telas de punto se ha incrementado considerablemente, el incremento en la adquisición de máquinas circulares para la producción de este tipo de telas tiene como sustento este hecho.

## 7.2.- Adquisición de máquinas textiles circulares

### 7.2.1) ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS SELECCIONADAS

#### A) SOBRE TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PARA LA ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS INDUSTRIALES

1.- ¿Qué tipos de financiamiento otorgan a las empresas textiles para la adquisición de máquinas circulares?

GRAFICO 7.1

1.- ¿Qué tipos de financiamiento otorgan a la empresas textiles para la adquisición de máquinas circulares? Pagaré, Leasing 8



ANALISIS: Todas las entidades financieras encuestadas, que para este caso fueron 8 bancos financian activos fijos, mediante pagarés o leasing.

2.- ¿Tienen alguna preferencia sobre la procedencia de las máquinas circulares al momento de otorgar los créditos de financiamiento? Indicar regiones o países.

GRAFICO 7.2

2.- ¿Tienen alguna preferencia sobre la procedencia de las máquinas circulares al momento de otorgar los créditos de financiamiento? Indicar regiones o países.



• EUROPEAS 4 • NINGUNA 4

ANALISIS : La preferencia sobre la procedencia de las máquinas circulares para otorgar créditos financieros en 50% se inclina por máquinas de procedencia europea.

3.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son nuevas?

### GRAFICO 7.3

3.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son nuevas? **NINGUNA 8**



ANALISIS : Consultados sobre características de las máquinas nuevas a financiar la respuesta de todos los funcionarios de los bancos encuestados es que no tienen preferencias.

4.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son usadas?

### GRAFICO 7.4

4.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son usadas?



■ EUROPEAS 6 ■ NO SE FINANCIAN 2

ANALISIS: Consultados sobre características de las máquinas usadas a financiar la respuesta del 75% de los funcionarios de los bancos encuestados optan por máquinas de procedencia Europea.

5.- Si las máquinas textiles circulares fueran financiadas como usadas, la entidad financiera exige que sean:

### GRAFICO 7.5

5.- Si las máquinas textiles circulares fueran financiadas como usadas la entidad financiera exige que sean

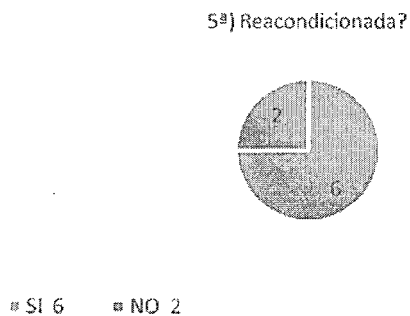


■ RECONDICIONADAS 4 ■ CON TASAÓN EN LUGAR DE EMBAQUE 2 ■ NO SE FINANCIAN 2

ANALISIS : E 50% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas, sobre el financiamiento para máquinas circulares usadas, prefieren que sean Reacondicionadas y con tasación en lugar de origen de embarque.

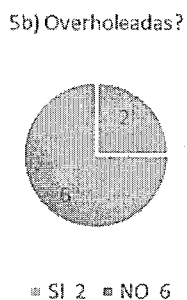
5ª) Reacondicionada?

GRAFICO 7.6



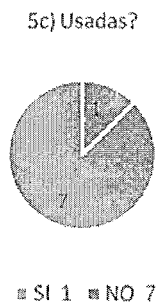
5b) Overholeadas?

GRAFICO 7.7



5c) Usadas

GRAFICO 7.8



5d) Semi armadas?

### GRAFICO 7.9

5d) Semi armada?



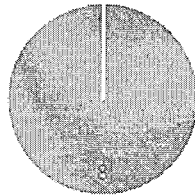
■ SI 5 ■ NO 3

5e) Desarmada?

### GRAFICO 7.10

5e) Desarmada?

NO 8



**ANALISIS :** El 75% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas sobre financiamiento para máquinas circulares usadas, prefieren que sean Reacondicionadas y que lleguen a su planta semi armadas.

## **B) SOBRE EL FINANCIAMIENTO CON LEASING**

1.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer nuevas

### a) Cuota inicial de la empresa textil

GRAFICO 7.11

Cuota inicial 20%



ANALISIS : Todos los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan solicita el 20% de la cuota inicial, es decir es el % de aporte del adquirente.

### b) Tiempo de Leasing

GRAFICO 7.12

1



■ De 3 a 5 años (5) ■ De 2 a 5 años (2) ■ De 3 a 75 años (1)

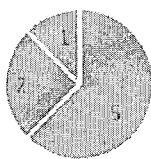
ANALISIS : El 62.50% de los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan otorgan el Leasing entre 3 y 5 años.

### c) Tasa de interés anual del Leasing

GRAFICO 7.13



c) Tasa de interés anual del Leasing



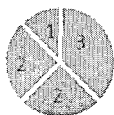
■ Variable según cliente 5 ■ Entre 8% y 25% 2 ■ Entre 9% y 22% 1

ANALISIS : El 62.50% de los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan con respecto a la tasa de interés que cobran para otorgar créditos mediante Leasing, se otorgan en función de cada cliente.

c) Valor de la opción de compra

GRAFICO 7.14

d) Valor de la opción de compra



■ De 1% 3 ■ Se negocia 2  
 ■ Se negocia puede menor del 1% 2 ■ De 1% hasta 10% 1

ANALISIS : El 75% de los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan considera como valor de opción de compra el 1% referencial del valor del activo fijo a financiar, y el restante 25% considera negociar con el cliente.

d) Valor total de (las) máquina (s)

GRAFICO 7.14

e) Valor total de (las) máquina (s)



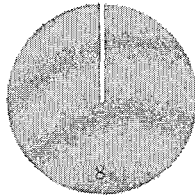
■ CIF + Gastos de aduana + 1% estructuración + Seguro 7  
 ■ Solo nacionalizadas valor inc/IGV +1% estructuración 1

ANALISIS : Todos los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan para el valor total de las máquinas consideran Valor CIF + Gastos de aduana en el Perú + 1% de costo de estructuración (tramitar el crédito internamente).

e) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

GRAFICO 7.15

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?



ANALISIS : El 100% de los funcionarios encuestados respondieron que la entidad que representan otorga el Leasing a máquinas importadas.

2.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer usadas

a) Cuota inicial de la empresa textil

GRAFICO 7.16

a) Cuota inicial de la empresa textil



■ Cuota inicial 20% 3   ■ Cuota inicial 25% 1   ■ Cuota inicial 30% 4

ANALISIS : Del resultado de la encuesta a los funcionario de las entidades financieras se observa que el 50% opta por una cuota inicial del 30% y un 37.50% opta por el 20% como cuota inicial.

b) Tiempo de Leasing

GRAFICO 7.17

b) Tiempo de Leasing



■ De 3 a 5 años (5)   ■ De 2 a 5 años (2)   ■ De 3 a 7 años (1)

ANALISIS : EL 87.50% de los funcionarios de las entidades financieras respondieron que el tiempo para otorgar un Leasing para máquinas circulares usadas es de entre 2 a 5 años

c) Tasa de interés anual del Leasing

GRAFICO 7.18

c) Tasa de interés anual del Leasing



■ Variable según cliente 5 ■ Entre 8% y 25% 2 ■ Entre 9% y 22% 1

ANALISIS : Para el 62.50% de los encuestados la tasa de interés es variable y se negocia de acuerdo al cliente de la entidad, solo el 25% respondió que la tasa varía entre 8% y 25% anual.

d) Valor de la opción de compra

GRAFICO 7.19

d) Valor de la opción de compra



■ De 1% 3 ■ Se negocia 2 ■ Se negocia puede menor del 1% 2 ■ De 1% hasta 10% 1

ANALISIS : El 37.50% respondió que el valor de la opción de compra es de 1% del valor del activo fijo, el 25% considera que puede ser menor al 1%, otros 25% considera que el valor de la opción de compra se negocia.

e) Valor total de compra del (as) máquina (s)

GRAFICO 7.20

e) Valor total de (las) máquina (s)



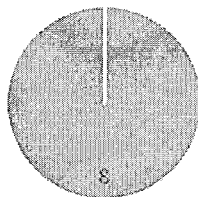
■ CIF + Gastos de aduana + 1% estructuración + Seguro 7  
 ■ Solo nacionalizadas valor inc/IGV + 1% estructuración 1

ANALISIS : El 100% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas respondió que el valor de la maquinaria considera valor CIF( puesto en puerto de destino) + gastos de aduanas (Arancel + IGV + comisiones y otros de la agencia de aduanas) + 1% de valor de estructuración (Comisiones que cobra la entidad por los trámites internos).

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

GRAFICO 7.21

f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?



ANALISIS : El 100% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas respondió que el tipo de Leasing es para máquinas importadas, ya que este tipo de máquinas no se fabrican en el País.

e) ¿Qué garantías le exigen a los proveedores?

GRAFICO 7.22

g) ¿Qué garantías le exigen a los proveedores?



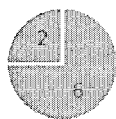
■ ninguna (5) ■ aval (1) ■ hipoteca o aval (2)

ANALISIS : El 62.50% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas respondió que no se exige ninguna garantía para el financiamiento de máquinas textiles circulares usadas, el restante solicita aval e hipoteca.

h) ¿Solicitan la tasación en el país de origen de las máquinas usadas a ser financiadas?

GRAFICO 7.23

h) ¿Solicitan la tasación en el país de origen de las máquinas usadas a ser financiadas?



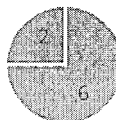
■ Sí 6 ■ No realiza 2

**ANALISIS :** El 75% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas considera que las máquinas usadas deben ser tasadas en lugar de origen (lugar donde se encuentran).

i) ¿Qué empresa debe realizar la tasación de las máquinas circulares usadas, a solicitud de la entidad financiera

**GRAFICO 7.24**

i) ¿Qué empresa debe realizar la tasación de las máquinas circulares usadas, a solicitud de la entidad financiera



■ SGS 6 ■ NINGUNA 2

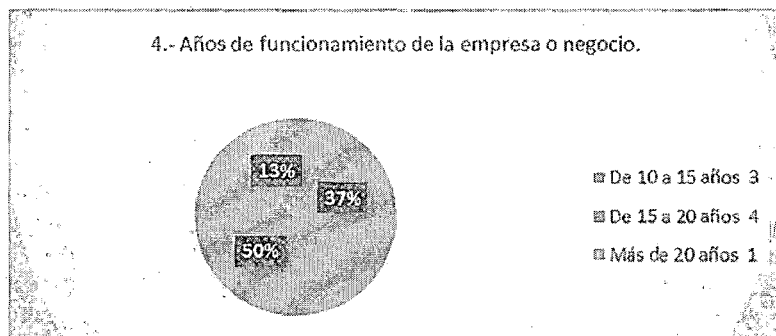
**ANALISIS :** El 75% de los funcionarios de las entidades financieras encuestadas considera que las máquinas usadas deben ser tasadas por la empresa internacional SGS.

## **7.2.2) ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESAS TEXTILES SELECCIONADAS**

### **A .- IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA O NEGOCIO**

Años de funcionamiento de la empresa o negocio.

GRAFICO 7.25

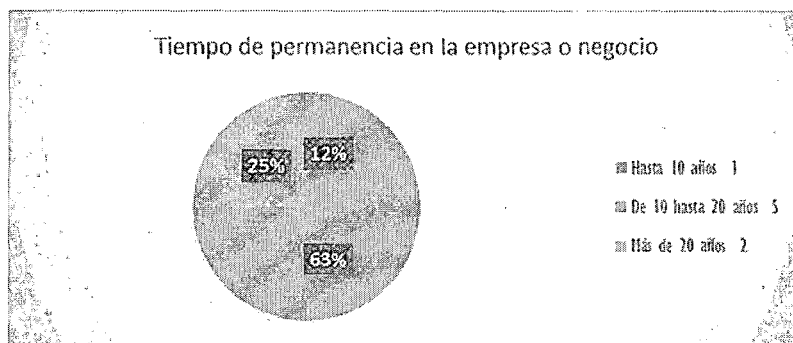


ANALISIS : El 100% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que la empresa tiene más de 10 años de funcionamiento, donde el 50% de los encuestados respondió que tiene entre 15 y 20 años de funcionamiento.

### **B .- SOBRE LA PERSONA ENTREVISTADA**

Tiempo de permanencia en la empresa o negocio

GRAFICO 7.26

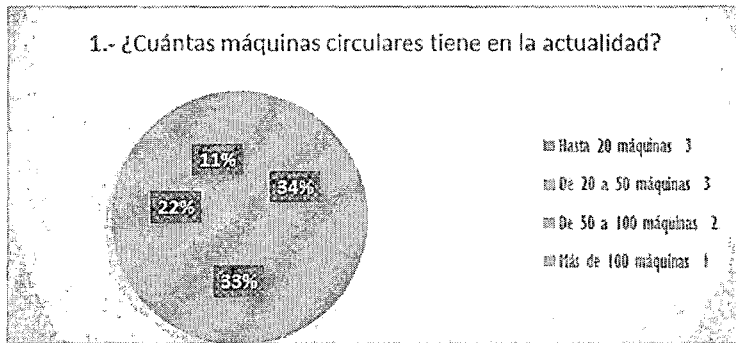


ANALISIS : El 63% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que permanecen en la empresa entre 10 y 20 años, el 25% tiene más de 20 años de permanencia incluyendo parte de trabajar como informal.

## C.- SOBRE EL PARQUE DE MÁQUINAS CIRCULARES

1.- ¿Cuántas máquinas circulares tiene en la actualidad?

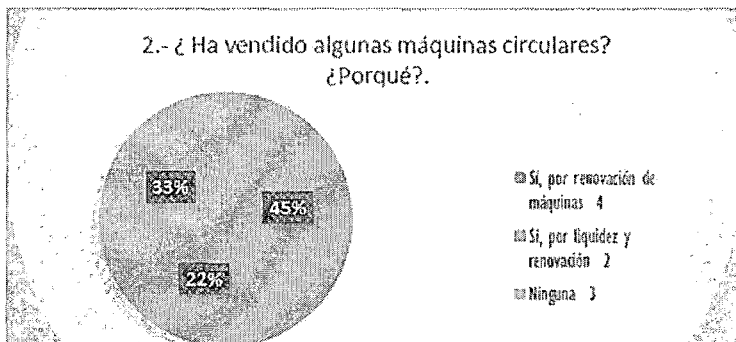
GRAFICO 7.27



ANALISIS : La cantidad de máquinas circulares que tiene cada empresa a la que se encuestó a los directivos un 33% respondió que tiene hasta 20 máquinas, otro 34% respondió que tiene entre 20 y 50 máquinas circulares y un 22% respondió que cuenta con más de 50 máquinas circulares, no se pudo obtener las marcas en cada caso.

2.- ¿ Ha vendido algunas máquinas circulares? ¿Porqué?.

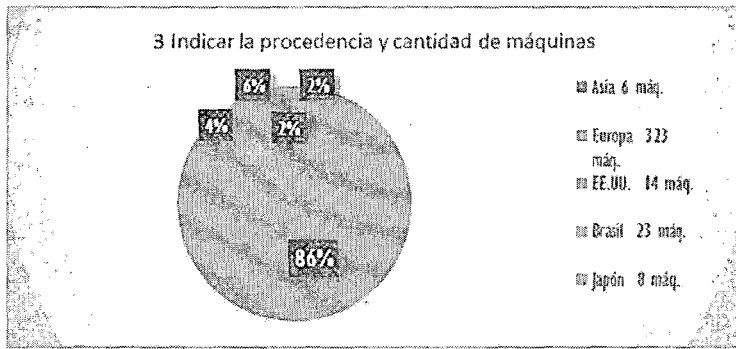
GRAFICO 7.28



ANALISIS : El 45% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que sí han vendido máquinas por reposición, se debe considerar que las empresas de las cuales se han obtenido los datos el 62.50% dirige su producción para exportación, en forma directa o en forma indirecta (Prestación de servicios de tejido para exportadores), por lo cual se requiere reponer las máquinas que tiene muchos años de antigüedad.

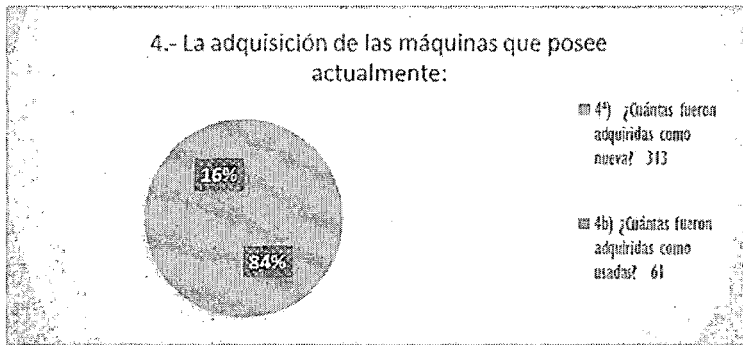
3.- De las máquinas que posee actualmente, indicar la procedencia y cantidad:

GRAFICO 7.29



ANALISIS : El 86% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que la empresa adquiere máquinas de origen Europeo (Inglaterra, Italia y España) y el 6% de Brasil mediante la Marca Orizio que exporta desde el año 2,007 para todo el mundo ante la caída de su principal de Italia.

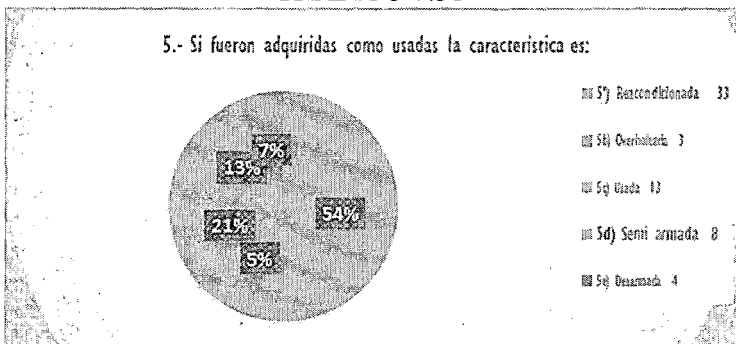
4.- La adquisición de las máquinas que posee actualmente:  
GRAFICO 7.30



ANALISIS : El 84% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que la empresa adquiere sus máquinas en versión Nueva y el restante 16% adquiere máquinas circulares usadas.

5.- Si fueron adquiridas como usadas la característica es:

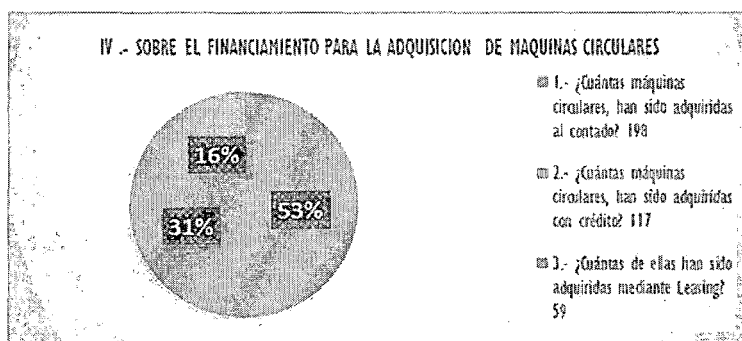
GRAFICO 7.31



ANALISIS : Consultado sobre la compra de máquinas circulares usadas el 54% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que las máquinas han sido reacondicionadas (nuevamente se arma la máquina con repuestos nuevos sobre una bancada usada)



**D .- SOBRE EL FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINAS CIRCULARES**  
**GRAFICO 7.32**



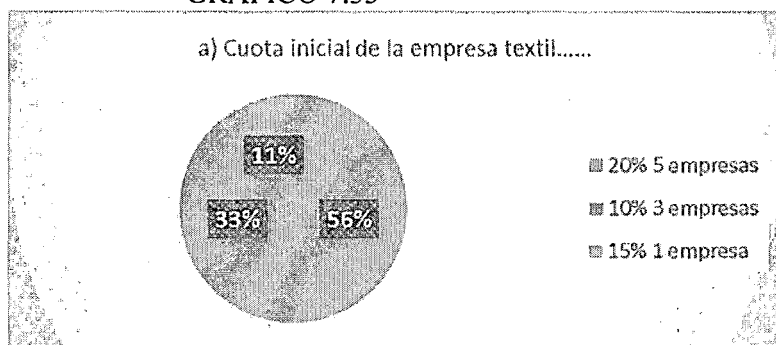
ANALISIS : El 53% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que la compra realizada ha sido al contado, el 31% mediante crédito bancario (Pagaré) y el 16% mediante Leasing financiero.

**E .- SOBRE EL FINANCIAMIENTO CON LEASING**

**1.- Condiciones del Leasing para máquinas nuevas**

**1.1) Cuota inicial de la empresa textil**

**GRAFICO 7.33**

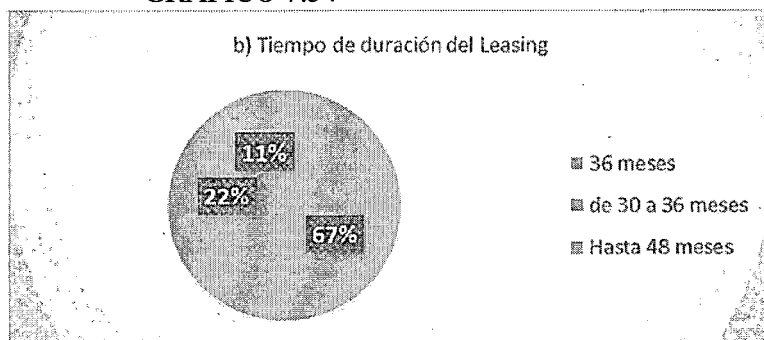


ANALISIS : El 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que la empresa que adquiere las máquinas mediante Leasing, ha aportado con el 20% como cuota inicial, el 33% con el 10% de cuota inicial y el 15% con una cuota inicial del 15%.

Debe indicarse que la cuota inicial depende del desempeño financiero de la empresa en el sistema financiero (años de usuario y cumplimiento de créditos)

## 1.2) Tiempo de duración del Leasing

GRAFICO 7.34

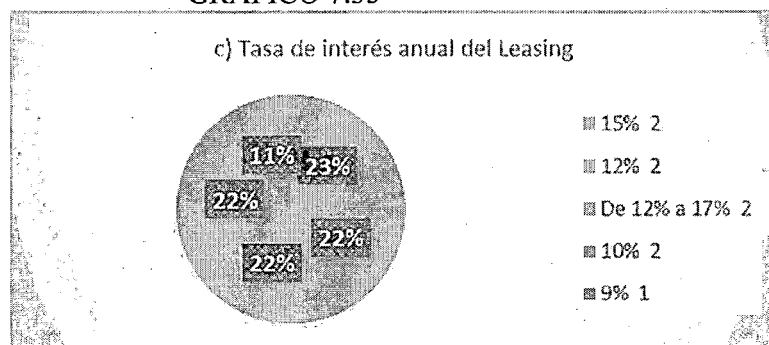


ANALISIS : El 67% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que el tiempo de créditos mediante Leasing es de tres (3) años. Una empresa logró que el tiempo sea de 48 meses. Las razones para determinar el tiempo del Leasing son:

- El monto de las cuotas son altas.
- El flujo de caja proyectado no responde a menor tiempo
- La empresa tiene otros créditos que tiene que pagar en ese período.

## 1.3) Tasa de interés anual del Leasing

GRAFICO 7.35



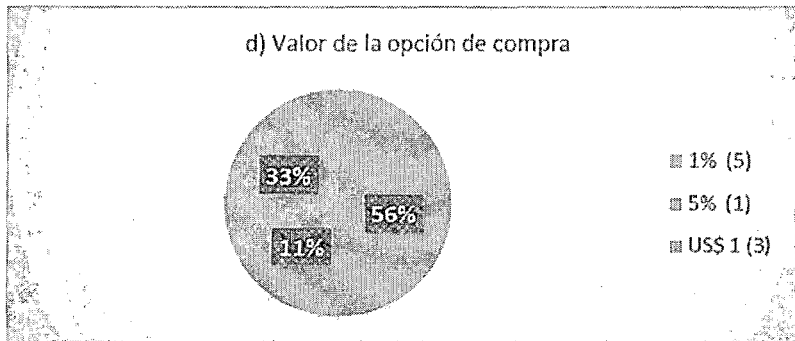
ANALISIS : La tasa de interés que lograron las empresas seleccionadas para el caso de la investigación fluctúa entre el 9% y el 17%.

Como se ha señalado en la cuota inicial, este aspecto depende del tipo de empresa, récord crediticio, tamaño de la empresa y expectativas del banco también.

La garantía para este tipo de créditos son los mismos bienes financiados, ya que están a nombre de la entidad que financia el crédito (son los propietarios)

#### 1.4) Valor de la opción de compra

GRAFICO 7.36

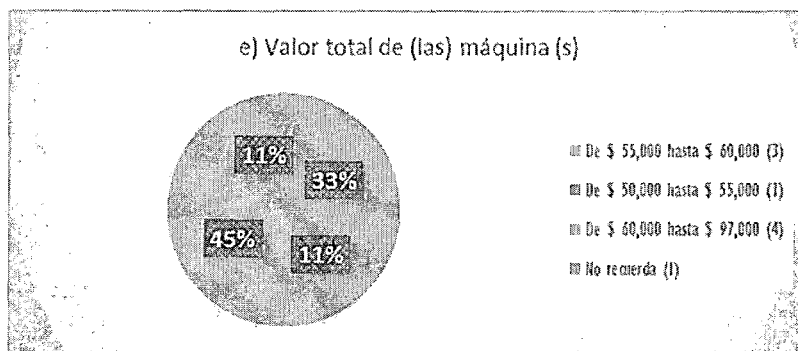


ANALISIS : El objetivo de la investigación gira en torno a este dato, lo que pudimos encontrar es que el 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que la Opción de compra se negoció en 1% del valor de la maquinaria. El 33% respondió que el Valor de la Opción de compra fue de Un dólar (\$1), considerado simbólico, esto en razón de que la norma legal sobre Arrendamiento financiero en su contenido sostiene como elemento el Valor de la Opción de Compra.

“ **Leg. N° 299 Artículo 1°.-** Considérase Arrendamiento Financiero, el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.”

#### 1.5) Valor total de (las) máquina (s)

GRAFICO 7.37



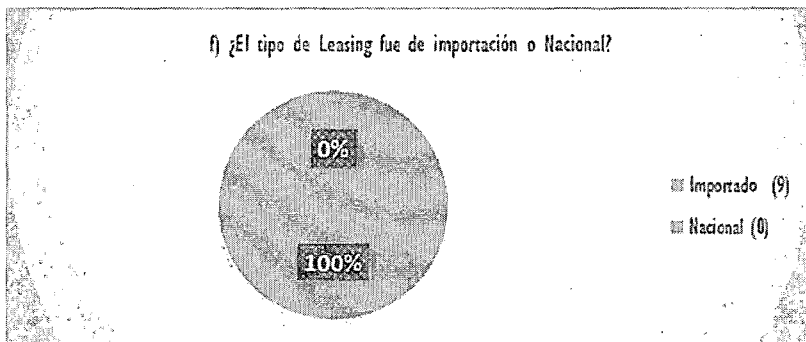
ANALISIS : El 45% de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que el valor de las maquinarias adquiridas están ubicadas entre US\$ 60,000 y US\$ 97,000, considerando para el presente caso de investigación el valor es “puesto en planta” sin considerar el IGV.

Un tercio de los encuestados respondió que el valor fluctúa entre US\$ 50,000 y US\$ 55,000.

Los valores difieren por el tipo de las máquinas que para el caso de la muestra la mayoría son máquinas jerseras, también para su costo se tiene en cuenta la estructura de las máquinas, las cuales pueden ser para tejidos complejos o simples. Es función a este detalle es que las máquinas pueden contener repuestos mayores o menores.

1.6) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

GRAFICO 7.38

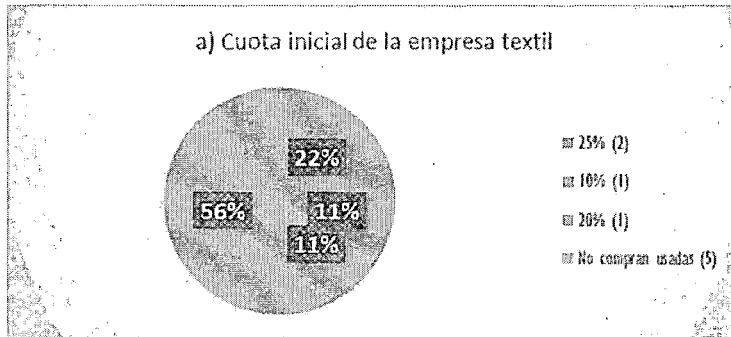


ANALISIS : El 100% de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que las máquinas son importadas sean nuevas o usadas, esto porque en nuestro país no hay fabricantes ni armadores de este tipo de máquinas.

## 2.- Condiciones del Leasing para máquinas usadas

### 2.1) Cuota inicial de la empresa textil

GRAFICO 7.39

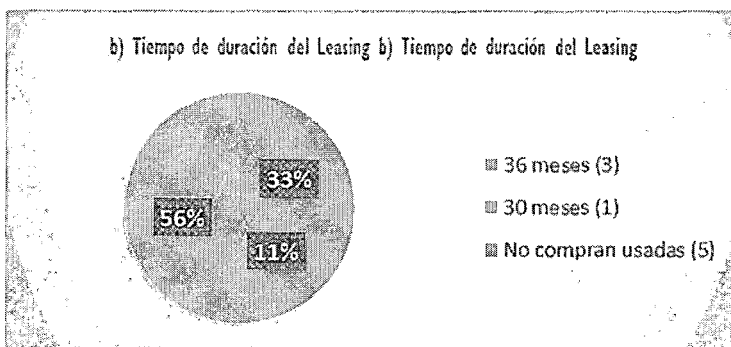


ANALISIS : El 56 % de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que no compraron máquinas usadas con Leasing y los restantes que adquirieron máquinas usadas dieron como cuota inicial entre el 10% y el 25%, para estos casos las cuotas iniciales se negocian en función al monto de la adquisición, al nivel de la empresa, su récord crediticio o si es o no cliente de la entidad financiera que otorga el crédito.

Como se puede observar no hay mayor diferencia con lo que se negocia para la adquisición de máquinas textiles de tejer nuevas, donde las condiciones son casi similares.

### 2.2) Tiempo de duración del Leasing

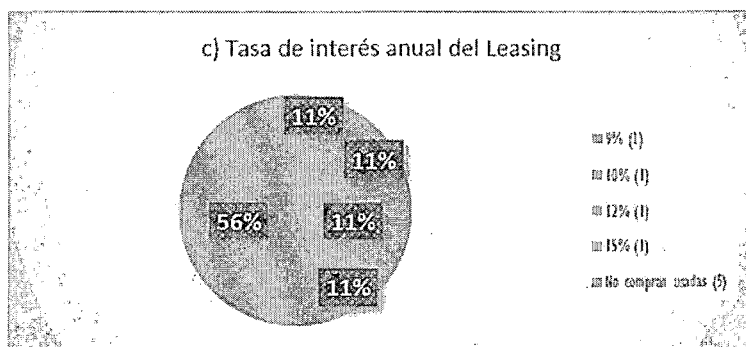
GRAFICO 7.40



ANALISIS : El 56 % de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que no compraron máquinas usadas con Leasing, un tercio de los encuestados respondieron que el tiempo que se otorga es de 36 meses y solo en un (1) solo caso el tiempo convenido fue de 30 meses para ser pagados. Generalmente las cuotas son mensuales, para el caso de la investigación no se ha encontrado otra forma de tiempo para el pago, pero sí conocemos que existen cuotas bimensuales, trimestrales, semestrales y anuales.

### 2.3) Tasa de interés anual del Leasing

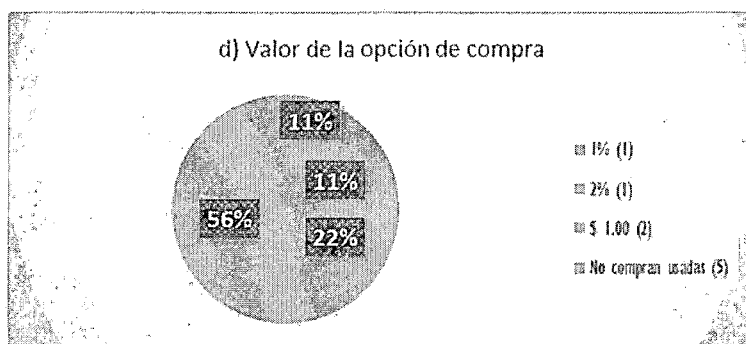
GRAFICO 7.41



ANALISIS : El 56 % de los directivos de las empresas encuestadas respondieron que no compraron máquinas usadas con Leasing y los restantes que adquirieron máquinas usadas cada uno respondió que la tasa de interés convenida fue de 9%, 10%, 12% y 15% respectivamente. Las tasas de interés se negocian en función al monto de la adquisición, al nivel de la empresa, su récord crediticio o si es o no cliente de la entidad financiera que otorga el crédito.

### 2.4) Valor de la opción de compra

GRAFICO 7.42

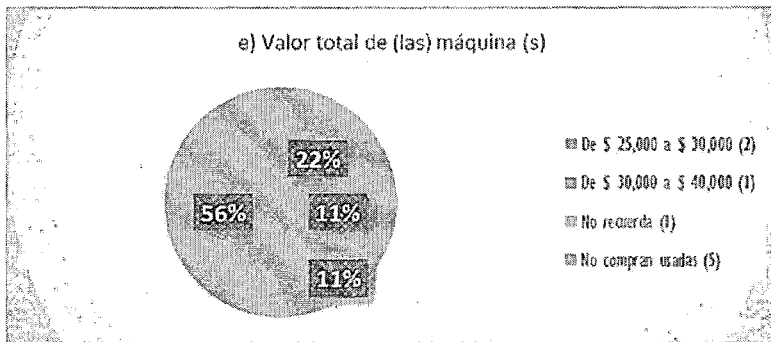


ANALISIS : El 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que no adquirieron máquinas textiles de tejer mediante Leasing, el 22% respondió que el valor de la opción de compra fue el 2% del valor de la maquinaria, el 11% respondió que el valor de la opción de compra convenida fue del 1% del valor de la maquinaria y el restante 11% respondió que el valor de la opción de compra fue de Un (1) dólar.

Debo indicar que el valor de la opción de compra que se está negociando en la actualidad para los casos de Leasing, muchos están acordando en Un Dólar (\$ 1.00). Se negocian en función al monto de la adquisición, al nivel de la empresa, su récord crediticio o si es o no cliente de la entidad financiera que otorga el crédito.

## 2.5) Valor total de (las) máquina (s)

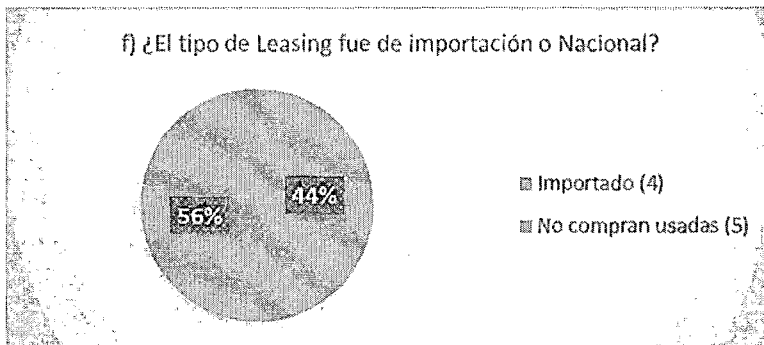
GRAFICO 7.43



ANALISIS : El 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que no adquirieron máquinas textiles de tejer mediante Leasing, el 22% respondió que el valor de la maquinaria fluctúa entre US\$ 25.000 y US\$ 30.000, 11% respondió que el valor de la maquinaria adquirida fue entre US\$ 30.000 y US\$ 40.000 y el restante 11% respondió que no recordaba el valor convenido de la operación del Leasing.

## 2.6) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

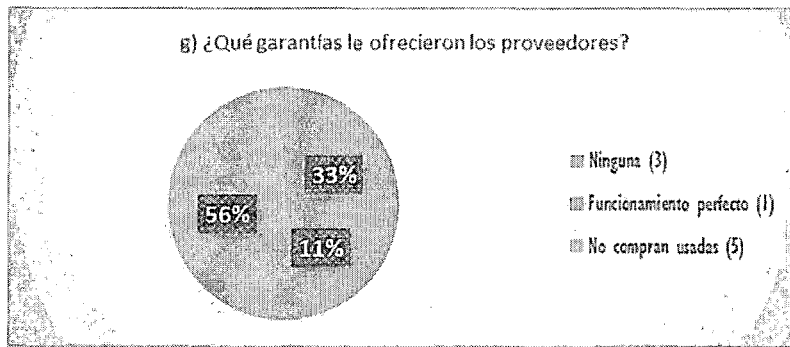
GRAFICO 7.44



ANALISIS : La totalidad de los directivos de las empresas encuestadas que adquirieron máquinas textiles de tejer circulares respondieron que el Leasing fue importado. Para el caso de la investigación no se ubicó compras de máquinas que se encuentran en el Perú que han sido usadas o aún continúan usándose, este tipo de operaciones se presente ocasionalmente en máquinas Europeas.

## 2.7) ¿Qué garantías le ofrecieron los proveedores?

GRAFICO 7.45

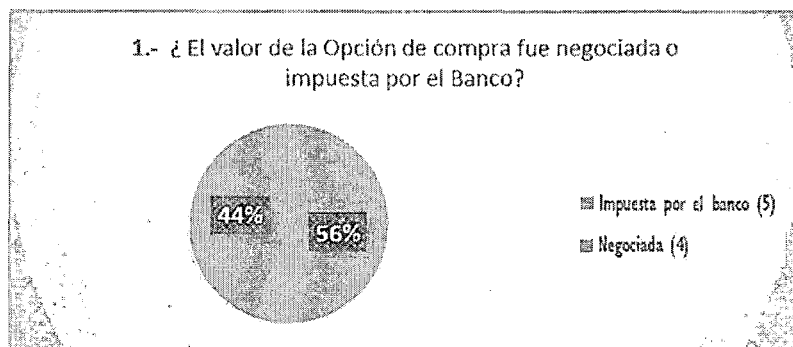


ANALISIS : El 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que no adquirieron máquinas textiles de tejer mediante Leasing, el 33% respondió que los proveedores no ofrecieron ninguna garantía sobre la calidad ni el funcionamiento de las máquinas, un 11% indicó que la garantía consistía en que las máquinas deben estar funcionando perfectamente.

## VI .- SOBRE EL VALOR DE LA OPCIÓN DE COMPRA

1.- ¿ El valor de la Opción de compra fue negociada o impuesta por el Banco?

GRAFICO 7.46



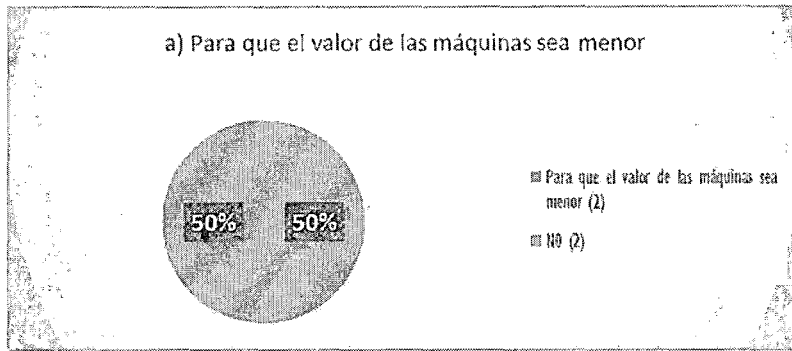
ANALISIS : El 56% de los directivos de las empresas encuestadas respondió que el valor de la opción de compra fue impuesta por los funcionarios de la entidad financiera, indicaron también que pensaban que el valor de la opción de compra estaba señalada en la norma legal. Un 44% indicó que el valor de la opción de compra fue negociada.

2.- ¿ Si fue negociada utilizó algunos de los siguientes argumentos?:

a) Para que el valor de las máquinas sea menor

GRAFICO 7.47

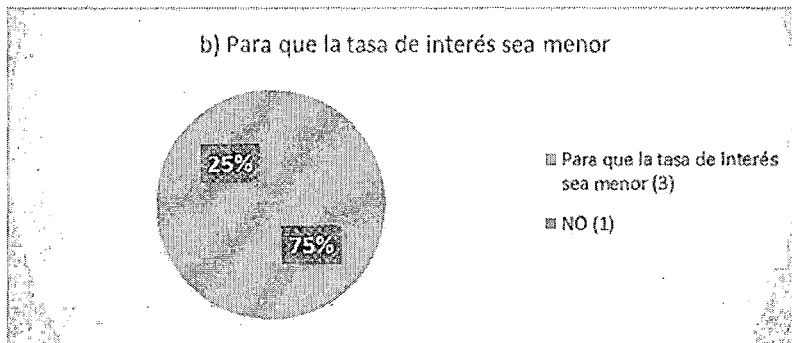




ANALISIS : El 50% de los directivos de las empresas encuestadas que negoció el valor de la opción de compra respondió que lo hicieron para que el valor de las máquinas adquiridas fuera menor (pagar menos).

b) Para que la tasa de interés sea menor

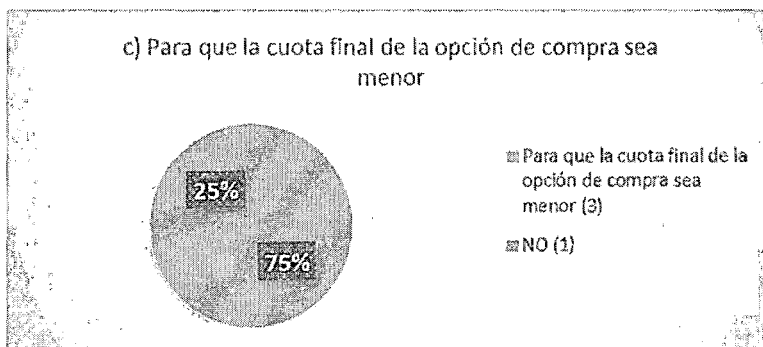
GRAFICO 7.48



ANALISIS : El 75% de los directivos de las empresas encuestadas que negoció el valor de la opción de compra respondió que lo hicieron para que la tasa de interés fuera menor, esto es ya una negociación netamente financiera.

c) Para que la cuota final de la opción de compra sea menor

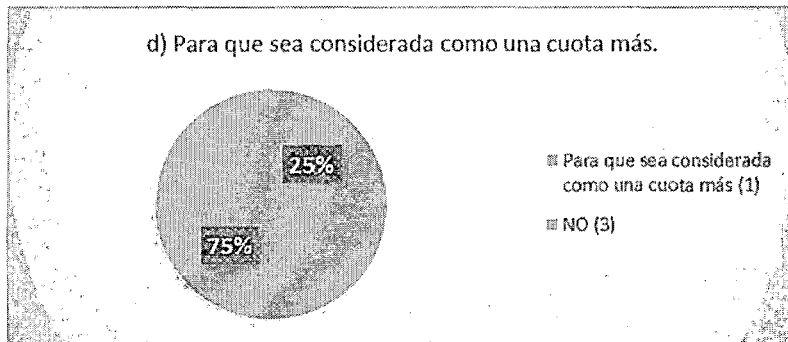
GRAFICO 7.49



ANALISIS : El 75% de los directivos de las empresas encuestadas que negoció el valor de la opción de compra respondió que lo hicieron para que el valor de la cuota final de la opción de compra fuera menor.

d) Para que sea considerada como una cuota más.

GRAFICO 7.50

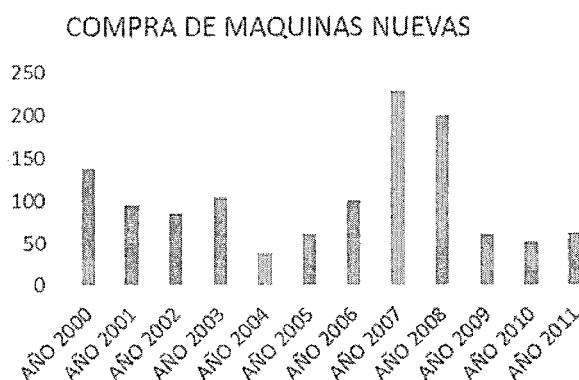


ANALISIS : El 25% de los directivos de las empresas encuestadas que negoció el valor de la opción de compra respondió que lo hicieron para que el valor fuera considerado como una cuota más.

### 7.2.1.- SOBRE LA ADQUISICIÓN DE MAQUINAS TEXTILES CIRCULARES

En el período de investigación se ha determinado que la adquisición de máquinas textiles circulares se ha incrementado, a continuación los datos obtenidos:

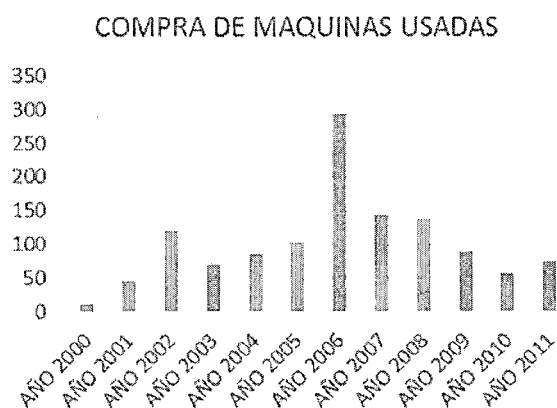
PERIODO	MAQUINAS NUEVAS
AÑO 2000	138
AÑO 2001	95
AÑO 2002	85
AÑO 2003	104
AÑO 2004	39
AÑO 2005	61
AÑO 2006	101
AÑO 2007	228
AÑO 2008	199
AÑO 2009	61
AÑO 2010	52
AÑO 2011	63



Durante el período de investigación, se han adquirido 1,226 máquinas textiles circulares nuevas, con un promedio anual de 95 máquinas.

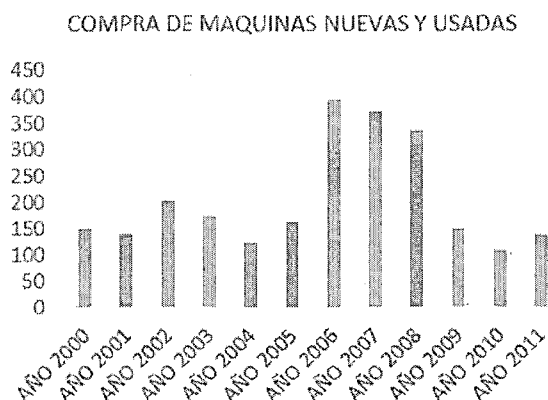
Considerando que el parque de máquinas textiles circulares en el Perú es de 5,000 aproximadamente en este período se ha incrementado en 25% aproximadamente.

PERIODO	MAQUINAS USADAS
AÑO 2000	12
AÑO 2001	46
AÑO 2002	119
AÑO 2003	71
AÑO 2004	85
AÑO 2005	103
AÑO 2006	293
AÑO 2007	143
AÑO 2008	137
AÑO 2009	89
AÑO 2010	57
AÑO 2011	75

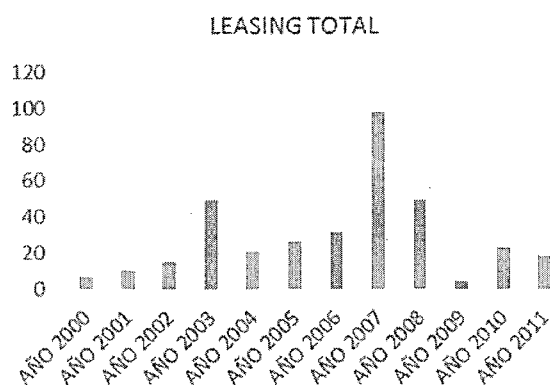


Con respecto a la adquisición de máquinas textiles circulares usadas, en el período de estudio se han adquirido 1,230 unidades, similar a la adquisición de máquinas nuevas, del total de máquinas textiles circulares que existe en el mercado peruano, representa el 25% aproximadamente.

PERIODO	TOTAL MAQUINAS
AÑO 2000	150
AÑO 2001	141
AÑO 2002	204
AÑO 2003	175
AÑO 2004	124
AÑO 2005	164
AÑO 2006	394
AÑO 2007	371
AÑO 2008	336
AÑO 2009	150
AÑO 2010	109
AÑO 2011	138



LEASING	
PERIODO	TOTAL
AÑO 2000	7
AÑO 2001	10
AÑO 2002	15
AÑO 2003	49
AÑO 2004	21
AÑO 2005	26
AÑO 2006	32
AÑO 2007	98
AÑO 2008	49
AÑO 2009	4
AÑO 2010	23
AÑO 2011	18



Considerando tanto las máquinas circulares nuevas y usadas adquiridas en durante el período de estudio suman 2,456 unidades, llegando a aproximadamente 50% del total de máquinas de este tipo existentes en el Perú.

De los datos antes señalados se debe restar las máquinas que salen de producción entre otras razones por lo siguiente:

- Por haber cumplido su vida útil,
- Por falta de repuestos,
- Por decisión de los propietarios,
- Por canibalizar para utilizar sus partes y repuestos en otra máquinas etc.,

Según cálculos no oficiales éstos anualmente suman alrededor de 40 máquinas, por lo que se puede concluir que de las adquisiciones que son 205 entre nuevas y usadas

promedio anual, el neto de máquinas para la producción que han ingresado en este período es de 165 unidades por año.

Con respecto a las máquinas adquiridas mediante Leasing se observa que las adquisiciones más altas se dieron en el año 2,007 coincidiendo con las adquisiciones totales que también fueron altas ese año. No hay un patrón de crecimiento sostenido por lo que la conclusión es que las adquisiciones mediante Leasing se dan de este modo porque a pesar de existir la necesidad y decisión los clientes no cumplen el perfil que las instituciones financieras exigen.

### 7.3.- CONCLUSIONES

Luego de analizar los datos obtenidos, contrastar con la teoría, ver normas legales y lo propuesto como hipótesis se ha llegado a las siguientes conclusiones:

7.3.1.- Durante el período de estudio se ha incrementado la adquisición de máquinas textiles circulares, como consecuencia de ello la producción de telas del género de punto también se ha incrementado, se observa que las máquinas textiles circulares durante los 12 años de estudio (2000 -2011) han quedado para la producción 1,980 unidades que equivale al 39.60% del total de máquinas existentes en el mercado Peruano para el año 2,011.

7.3.2.- La producción de telas tanto para el mercado nacional como externo en el período comprendido para la investigación se ha incrementado en 35.85% comparado el consumo que se tenía en el año 2,000 que fue de 17'271,161 Kgs, consumidos en el mercado nacional más lo utilizado para las exportaciones, frente a los 23'462,550 Kgs consumidos en el año 2,011 tanto para el mercado local como para la exportación.

7.3.3.- En cuanto al valor de la opción de compra a un valor de Un Dólar (\$) 1.00 se encontró que se ha iniciado a partir del año 2,004 para el sector textil, representando el 33% de los encuestados, no se pudo corroborar en los otros sectores, la tendencia es que podría desaparecer, pero como el concepto es parte de la norma legal se va a continuar aplicando, a no ser que la norma legal cambie.

En los datos encontrados en la encuesta la mayoría se ha negociado en 1% como valor de opción de compra, tanto para máquinas nuevas como para máquinas usadas.

7.3.4.- Las adquisiciones de máquinas textiles circulares mediante Leasing no tienen un crecimiento sostenido, ya que dependen si los clientes de las entidades financieras pueden o no cumplir con las exigencias de éstas.

7.3.5.- En cuanto a la cuota inicial del Leasing, contrastando las dos versiones tanto de los funcionarios de las entidades financieras como las de los directivos de las empresas encuestadas, encontramos que los primeros sostienen que para Leasing de máquinas nuevas es del 20% y para los segundos la posición es que se debe negociar; al final se encontró tres casos con cuota inicial menor al 20%. Para el leasing de máquinas usadas los funcionarios de las entidades financieras señalan que son 20% o mayor a este monto y efectivamente se encontró que ninguno fue menor al 20%.

7.3.6.- El tiempo del crédito bajo esta modalidad, en la encuesta es de 36 meses, todos los casos han contemplado pagos mensuales.

7.3.7.- El % de los intereses en la mayoría de casos ha sido alrededor del 12%, tanto para leasing de máquinas nuevas como de usadas.

7.3.8.- Tanto los funcionarios de las entidades financieras como los directivos de las empresas para el financiamiento con Leasing, prefieren las máquinas de

origen Europeo, sean máquinas nuevas y con mayor tendencia las máquinas usadas.

7.3.9.- Las empresas encuestadas todas tienen más de 14 años de funcionamiento, llegando uno a más de 50 años

## 7.4.- RECOMENDACIONES

7.4.1.- Dado que en el período de investigación se ha encontrado un sector importante que ha negociado el valor de la opción de compra en Un Dólar (\$ 1.00), se recomienda que la legislación sobre el Arrendamiento financiero debe modificarse, para contemplar entre otros cambios, eliminar el concepto del valor de la opción de compra como parte integrante de la legislación, así tenemos los siguientes artículos del Decreto Legislativo N° 299 que refieren al Valor de la Opción de compra:

**Artículo 1°.-** Considérase Arrendamiento Financiero, el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y **con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.**

**Artículo 4°.-** Los bienes materia de arrendamiento financiero, deberán ser plenamente identificados. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que **surta efecto la opción de compra ejercida por la arrendataria por el valor pactado.**

**Artículo 7°.-** El plazo del contrato de arrendamiento financiero será fijado por las partes, las que podrán pactar penalidades por el incumplimiento del mismo.

**La opción de compra de la arrendataria tendrá obligatoriamente validez por toda la duración del contrato** y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual.

**El ejercicio de la opción no podrá surtir** sus efectos antes de la fecha pactada contractualmente. Este plazo no está sometido a las limitaciones del derecho común.

Todo lo referido al término de la opción de compra debe ser sustituido o incluido en la Legislación por el término del valor de las cuotas pactadas, ya que en la actualidad se considera el valor de la Opción de compra como un costo adicional, por ello que se está llegando al simbólico monto de Un Dólar (\$ 1.00). Por el solo hecho de estar incluido en la Legislación sobre arrendamiento financiero.

7.4.2.- Tanto para los funcionarios de las entidades financieras como para los Directivos de las empresas que negocian el financiamiento mediante Leasing, deben tomar en cuenta todo el valor de lo que se presta y paga respectivamente para calcular con certeza el % de interés que se va a pagar al finalizar con todas las cuotas y gestiones administrativas realizadas.

7.4.3.- Los directivos de las empresas textiles que usan Máquinas circulares deben optar por comprar máquinas de origen Europeo, ya sea nuevas o usadas, por ser más aceptadas por las entidades financieras y tener mejor desenvolvimiento productivo.

7.4.4.- Con la actual legislación sobre arrendamiento financiero, recomendaría a las entidades financieras que prestan este tipo de financiamiento, colocar en su propaganda que constantemente emiten: VALOR DE OPCION DE COMPRA UN DÓLAR o su equivalente en nuevos soles, para así captar más clientes a financiar bajo esa modalidad.



7.4.5.- Las empresas textiles que utilizan para su producción máquinas textiles circulares deben comprar preferentemente mediante Leasing, ya que permiten: Mayor tiempo de pago (más de tres años), El costo financiero es menor comparado con otro tipo de créditos y no necesitan avales o hipotecas (las máquinas mismas garantizan la propiedad).

## VIII.- REFERENCIALES

### 8.1.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Pedro Raxon Miguel Estuardo, 2008 “ El Arrendamiento Financiero (Leasing) en una empresa que se dedica a la venta de Maquinaria Pesada y Liviana”, Guatemala.
- Acip Monroy, Rodrigo, 2006, “ El Leasing Financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases S.A”. Guatemala.
- OSWALDO HUDSKOPT E., 2006 “Derecho Comercial Nuevas orientaciones y temas modernos” Perú.
- JIMÉNEZ DE PARGA Y CABRERA, RAFAEL GISPERT PASTOR, MARÍA TE RESA, "La operación de Leasing, ¿es una operación de crédito?" 2002, España.
- Iyer Mammel Scharch, 1997, “Maquinaria Circular teoría y práctica de la tecnología de Punto”, Editorial Meisembach, Alemania.
- Effio Pereda, Fernando, 2008. “Finanzas para Contadores”, Perú.
- Montoya Manfredi, Ulises; Montoya Alberti, Ulises y Montoya Alberti, Hernando, 2006, “ derecho Comercial, Tomo III, contratos mercantiles – Contratos modernos, Legislación complementaria” Perú.
- Alva Matteucci Mario, Northcote Crsthian, García José y Flores Luz, 2011, Opciones de financiamiento factoring, Leasing – Leaseback, Perú.
- Arana, Daniel, 2010, “Tratamiento contable y tributario de Arrendamiento Financiero”, Perú.
- Apaza Meza, Mario, 2012, “Finanzas para contadores aplicadas al Nuevo PCGE y las NIIF”,Perú.
- Apaza Meza, Mario, 2008, “Contabilización de Instrumentos Financieros”, Perú.
- Revista del asesor Empresarial, Segunda Quincena Diciembre 2010.
- Revista del asesor Empresarial, Primera Quincena Abril 2011.
- Revista del asesor Empresarial, Primera Quincena Abril 2012.
- Revistas del asesor Empresarial, Primera Quincena Mayo 2012.
- Revista Actualidad Empresarial Segunda Quincena Enero 2010
- Revista Actualidad Empresarial Segunda Quincena Octubre 2010
- Revista Actualidad Empresarial Primera Quincena Febrero 2011
- Revista Actualidad Empresarial Primera Quincena Abril 2011
- Revista Actualidad Empresarial Primera Quincena Julio 2011
- Revista Actualidad Empresarial Segunda Quincena Noviembre 2011
- Revista Actualidad Empresarial Primera Quincena Abril 2012
- Vera Paredes, Isaías, 2002, “Arrendamiento financiero operativo”, Perú.
- Apaza Meza, Mario, 2010, “Consultor económico Financiero”, Perú.

## IX.- APÉNDICES

### 9.1.- CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESAS TEXTILES SELECCIONADAS

#### I .- IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA O NEGOCIO

- 1.- Nombre o Razón social
- 2.- Dirección o domicilio.
- 3.- Número de RUC
- 4.- Años de funcionamiento de la empresa o negocio.

#### II .- SOBRE LA PERSONA ENTREVISTADA

- 1.- Nombre
- 2.- Cargo
- 3.- Tiempo de permanencia en la empresa o negocio

#### III.- SOBRE EL PARQUE DE MÁQUINAS CIRCULARES

- 1.- ¿Cuántas máquinas circulares tiene en la actualidad?
- 2.- ¿ Ha vendido algunas máquinas circulares? ¿Porqué?.
- 3.- De las máquinas que posee actualmente, indicar la procedencia y cantidad:
  - 3<sup>a</sup>) Asia .....
  - 3b) Europa .....
  - 3c) Estados Unidos .....
  - 3d) Brasil .....
  - 3e) Japón .....
- 4.- La adquisición de las máquinas que posee actualmente:
  - 4<sup>a</sup>) ¿Cuántas fueron adquiridas como nueva? .....
  - 4b) ¿Cuántas fueron adquiridas como usadas? .....
- 5.- Si fueron adquiridas como usadas la característica es:

5ª) Reacondicionada

5b) Overholeadas

5c) Usada

5d) Semi armada

5e) Desarmada

#### IV .- SOBRE EL FINACIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE MAQUINAS CIRCULARES

- 1.- ¿Cuántas máquinas circulares, han sido adquiridas al contado?
- 2.- ¿Cuántas máquinas circulares, han sido adquiridas con crédito?
- 3.- ¿Cuántas de ellas han sido adquiridas mediante Leasing?

#### V .- SOBRE EL FINACIAMIENTO CON LEASING

##### 1.- Condiciones del Leasing para máquinas nuevas

- a) Cuota inicial de la empresa textil.....
- b) Tiempo de duración del Leasing.....
- c) Tasa de interés anual del Leasing
- d) Valor de la opción de compra
- e) Valor total de (las) máquina (s)
- f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

##### 2.- Condiciones del Leasing para máquinas usadas

- a) Cuota inicial de la empresa textil.....
- b) Tiempo de duración del Leasing.....
- c) Tasa de interés anual del Leasing
- d) Valor de la opción de compra
- e) Valor total de (las) máquina (s)
- f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

g) ¿Qué garantías le ofrecieron los proveedores?

h) ¿Cumplieron las garantías?

## 9.2.- CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A LOS DIRECTIVOS DE LAS EMPRESAS FINANCIERAS SELECCIONADAS

### I .- IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA FINANCIERA

- 1.- Nombre o Razón social
- 2.- Dirección o domicilio.
- 3.- Número de RUC
- 4.- Años de funcionamiento de la entidad financiera.

### II .- SOBRE LA PERSONA ENTREVISTADA

- 1.- Nombre
- 2.- Cargo
- 3.- Tiempo de permanencia en la entidad financiera

### III.- SOBRE TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PARA LA ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS INDUSTRIALES

- 1.- ¿Qué tipos de financiamiento otorgan a la empresas textiles para la adquisición de máquinas circulares?
- 2.- ¿Tienen alguna preferencia sobre la procedencia de las máquinas circulares al momento de otorgar los créditos de financiamiento? Indicar regiones o países.
- 3.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son nuevas?
- 4.- ¿Qué características deben tener las máquinas circulares de tejido para ser financiadas por la entidad si son usadas?
- 5.- Si las máquinas textiles circulares fueran financiadas como usadas la entidad financiera exige que sean :

5ª) Reacondicionada?

5b) Overholeadas?

5c) Usadas?

5d) Semi armada?

5e) Desarmada?

### IV .- SOBRE EL FINANCIAMIENTO CON LEASING

1.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer nuevas

- a) Cuota inicial de la empresa textil.....
- b) Tiempo de duración del Leasing.....
- c) Tasa de interés anual del Leasing
- d) Valor de la opción de compra
- e) Valor total de (las) máquina (s)
- f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?

2.- Las condiciones para financiamiento en la adquisición de máquinas circulares de tejer usadas

- a) Cuota inicial de la empresa textil.....
- b) Tiempo de duración del Leasing.....
- c) Tasa de interés anual del Leasing
- d) Valor de la opción de compra
- e) Valor total de (las) máquina (s)
- f) ¿El tipo de Leasing fue de importación o Nacional?
- g) ¿Qué garantías le exigen a los proveedores?
- h) ¿Solicitan la tasación en el país de origen de las máquinas usadas a ser financiadas?
- i) ¿Qué empresa debe realizar la tasación de las máquinas circulares usadas, a solicitud de la entidad financiera?

### **9.3- GUIA DE ENTREVISTA**

<b>GUIA DE ENTREVISTA</b>	
<b>DIA:</b>	Hora
<b>Entidad financiera</b>	Persona entrevistada
<b>TEMA: LEASING DE IMPORTACION DE MAQUINAS TEXTILES CIRCULARES</b>	
<b>Pregunta 1</b>	Sobre Identificación de entidad financiera
<b>Pregunta 2</b>	Sobre Datos del entrevistado
<b>Pregunta 3</b>	Sobre parque de máquinas circulares
<b>Pregunta 4</b>	Sobre tipos de financiamiento
<b>Pregunta 5</b>	Sobre financiamiento otorgado mediante Leasing.
<b>Pregunta 6</b>	Sobre valor de opción de compra



**X.- ANEXOS**

**10.1.- Matriz de consistencia**

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<b>Problema General:</b>	<b>Objetivo General.-</b>	<b>Hipótesis General.-</b>	<b>Métodos Generales</b>
Cómo impacta la extinción de la opción de compra en la adquisición mediante Leasing de importación, de máquinas textiles circulares, en la industria textil del Perú?	Analizar el impacto de la extinción del valor de la opción de compra en la adquisición de Máquinas Textiles Circulares, mediante Leasing de importación en la industria textil Peruana período (2000 -2011)	La adquisición de máquinas textiles circulares por las empresas peruanas mediante Leasing se va incrementar si en los contratos el valor de la opción de compra se extingue.	Histórico y Comparativo
	<b>Objetivos Específicos.-</b>	<b>Hipótesis específicos</b>	<b>Métodos Específicos</b>
	Conocer los factores por las que el valor de la Opción de compra se extingue en los contratos de Leasing en la adquisición de máquinas textiles circulares	El valor de la opción de compra se extingue por la competencia entre las empresas financieras y especializadas en otorgar financiamiento bajo la modalidad de Leasing	De Analogía e Inferencial
	Conocer la influencia de la extinción del valor de la opción de compra en la adquisición de Máquinas Textiles Circulares mediante Leasing	El valor de la Opción de compra en un contrato de Leasing de importación influye para tener un menor costo de financiamiento en las empresas de la industria textil Peruana	

## 10.2.- TABLAS

TABLA N° 4.11.1.- RELACION DE FABRICANTES DE MÁQUINAS  
CIRCULARES <sup>(1)</sup>

PAIS	MARCA	SITUACIÓN	PRESENCIA EN PERU	Desde
Alemania	Mayer & Cie	Vigente	Muchas máquinas	Década 60
Alemania	Terrot	Vigente	Muchas máquinas	Década 70
Alemania	Beck	Vigente	Pocas máquinas	2008
Brasil	Orizio	Vigente	Muchas máquinas	2007
China	Pay Lung	Vigente	Muchas máquinas	Década 80
China	Unitex	Vigente	Pocas máquinas	2008
China	Ssangyong	Vigente	Pocas máquinas	2008
China	Hanma	Vigente	No Existe	
España	Jumberca	Ya no fabrica	Muchas máquinas	Década 70
Estados Unidos	Vanguard	Vigente	Muchas máquinas	Década 70
Inglaterra	Camver	Ya no fabrica	Muchas máquinas	Década 60
Inglaterra	Singer	Ya no fabrica	Pocas máquinas	Década 50
Italia	Orizio	Vigente	Muchas máquinas	Década 70
Italia	Pilotelli	Vigente	Pocas máquinas	2005
Italia	Santoni	Vigente	Pocas máquinas	2004
Italia	Vignoni	Vigente	Pocas máquinas	2005
Italia	Protti	Ya no fabrica	Muchas máquinas	Década 90
Japón	Monarch	Vigente	Pocas máquinas	Década 80
Japón	Fukahara	Vigente	Pocas máquinas	2002
Singapur	Zentex	Vigente	Pocas máquinas	2006
Taiwan	Fukuhama	Vigente	Muchas máquinas	2005
Taiwan	Jin Har	Vigente	Pocas máquinas	2006
Taiwan	Sun da	Vigente	Pocas máquinas	2009
Taiwan	Wellknit	Vigente	Pocas máquinas	2008
Taiwan	Hupter	Vigente	No Existe	
Taiwan	Jiunn Largo	Vigente	No Existe	
Taiwan	Masa	Vigente	No Existe	
Taiwan	Dong Ho	Vigente	No Existe	

(1) Fuente : [Link textechworld.com/list-of-top-branded-knitting-machine-of-the-world](http://Link textechworld.com/list-of-top-branded-knitting-machine-of-the-world) y Portal de aduanas. Elaboración Propia

**TABLA N°4.11.2.- ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS CIRCULARES TEXTILES  
AÑOS 2,000 HASTA 2,011<sup>(2)</sup>**

PERIODO	COMPRAS POR AÑOS USADAS Y NUEVAS		
	NUEVAS	USADAS	TOTAL
AÑO 2000	138	12	150
AÑO 2001	95	46	141
AÑO 2002	85	119	204
AÑO 2003	104	71	175
AÑO 2004	39	85	124
AÑO 2005	61	103	164
AÑO 2006	101	293	394
AÑO 2007	228	143	371
AÑO 2008	199	137	336
AÑO 2009	61	89	150
AÑO 2010	52	57	109
AÑO 2011	63	75	138

(2) Fuente: Portal de sunat aduanas, elaboración propia

TABLA N° 4.11.3.- ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS POR SU ORIGEN <sup>(3)</sup>

PERIODO 2000 – 2005		
ORIGEN DE MAQUINAS	NUEVO S	USADOS
EE.UU.	5	77
JAPON	2	1
TAIWAN	73	5
EUROPA	441	352
TOTAL	521	435

TABLA N° 4.11.4.- ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS POR SU ORIGEN <sup>(3)</sup>

PERIODO 2006 – 2011		
ORIGEN DE MAQUINAS	NUEVO S	USADOS
EE.UU.	2	166
JAPON	7	80
TAIWAN	264	25
EUROPA	299	480
CHINA	36	0
KOREA	17	40
SINGAPUR	17	0
BRASIL	62	1
TOTAL	704	792

(3) Fuente: Portal de sunat aduans, elaboración propia

**TABLA N° 4.11.5.-ADQUISICIÓN DE MÁQUINAS TEXTILES CIRCULARES CON LEASING**

PERIODO	LEASING (4)		
	NUEVAS	USADAS	TOTAL
AÑO 2000	7	0	7
AÑO 2001	10	0	10
AÑO 2002	9	6	15
AÑO 2003	35	14	49
AÑO 2004	19	2	21
AÑO 2005	7	19	26
AÑO 2006	26	6	32
AÑO 2007	76	24	98
AÑO 2008	32	17	49
AÑO 2009	2	2	4
AÑO 2010	11	12	23
AÑO 2011	16	2	18

(4) Fuente: Portal de sunat aduanas, elaboración propia

**TABLA N° 4.11.6.- LEASING POR ORIGEN DE MÁQUINAS (5)**

PERÍODO 2000 - 2005		
ORIGEN	NUEVAS	USADAS
JAPON	2	1
EUROPA	81	38
EE.UU.	4	4
ASIA	0	
TOTAL	87	43

**TABLA N° 4.11.7.- LEASING POR ORIGEN DE MÁQUINAS (5)**

PERIODO 2006 – 2011		
ORIGEN	NUEVAS	USADAS
BRASIL	45	0
ASIA	13	11
EUROPA	102	42
JAPON	3	8
TOTAL	163	61

(5) Fuente: Portal de sunat aduanas, elaboración propia

**TABLA N° 4.11.8.- DIFERENCIAS ENTRE MAQUINAS EUROPEAS, JAPONESAS, BRASILEÑAS Y LAS ASIÁTICAS (8)**

CONCEPTO	MÁQUINA EUROPEA, JAPONESA, BRASILEÑAS O EE.UU.	MÁQUINAS ASIÁTICAS
Duración (vida útil)	30 - 40 años	10 - 15 años
Versatilidad	Muy fáciles para realizar cambios en los tejidos	Se prefiere no hacer cambios, porque son difíciles
Cantidad producida	Mantienen su producción a lo largo de los años de uso	Conforme pasan los años disminuyen su producción.
Tipo de tela	Productos estándar y de acuerdo a la calidad deseada	Productos de baja calidad
Exportaciones	Los exportadores solo utilizan éstas máquinas para sus productos	Se utiliza para el mercado Peruano
Uso para servicios de tejido	Los exportadores solicitan éstas máquinas	Solo para mercado local.

(8) Fuente: Elaboración propia

**TABLA N° 4.11.9.- DESCRIPCION DE ADUANAS POR ESTADO DE MAQUINAS Y CANTIDADES ADQUIRIDAS DE CADA UNO**

DESCRIPCION	2000 - 2005	2006 - 2011	CONDICION
NUEVO	511	602	NUEVO
NUEVO ARMADO	3	6	NUEVO
NUEVO DESARMADO	4	28	NUEVO
NUEVO SEMIDESARMADO	0	4	NUEVO
NUEVO SEMIARMADO	3	64	NUEVO
<b>TOTAL</b>	<b>521</b>	<b>704</b>	
USADO	395	681	USADO
USADO ARMADO	2	7	USADO
USADO DESARMADO/OVERHOLEADA	4	78	USADO
USADO SEMIDESARMADO	0	8	USADO
USADO SEMIARMADO	1	5	USADO
USADO SINIESTRADO	0	5	USADO
USADO AVERIADO	0	2	USADO
USADO RECONSTRUIDO	32	8	USADO
RECONSTRUIDO	1	0	USADO
<b>TOTAL</b>	<b>435</b>	<b>794</b>	

(9) Fuente: Portal de Aduanas, elaboración propia

**TABLA N° 4.11.10.- ENTIDADES FINANCIERAS Y OTORGAMIENTO DE LEASING DE MAQUINAS TEXTILES CIRCULARES**

<b>COMPORTAMIENTO DE LOS BANCOS Y EMPRESAS ESPECIALIZADAS PARA OTORGAR LEASING DE IMPORTACIÓN DE MÁQUINAS TEXTILES CIRCULARES <sup>(10)</sup></b>		
<b>ENTIDAD</b>	<b>LEASING DE MAQUINAS TEXTILES NACIONALIZADAS</b>	<b>LEASING DE MAQUINAS TEXTILES MEDIANTE IMPORTACIÓN</b>
BCP	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS CON TASACIÓN
INTERBANK	SI ACEPTA	NO ACEPTA NI JEUVAS NI USADAS
BBVA BANCO CONTINENTAL	SI ACEPTA	SI ACEPTA , USADAS SOLO RECONDICIONADAS
SCOTIABANK	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS NO ACEPTA
BANBIF	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS CON TASACIÓN.
BANCO FINANCIERO	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS CON TASACIÓN
HSBC BANK	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS NO
BANCO FALABELLA	NO ACEPTA	NO ACEPTA
BANCO RIPLEY	NO ACEPTA	NO ACEPTA
BANCO DE COMERCIO	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS NO
CITIBANK	SI ACEPTA	NO ACEPTA
MIBANCO	SI ACEPTA	NO ACEPTA
BANCO DE LA NACIÓN	NO ACEPTA	NO ACEPTA
DEUTSCHE BANK	NO ACEPTA	NO ACEPTA
BANCO AZTECA	NO ACEPTA	NO ACEPTA
AMERICA FINANCIERA S.A.	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS CON TASACIÓN
CREDITO LEASING S.A.	SI ACEPTA	SI ACEPTA, USADAS NO

10) Elaboración propia